Supplemento ordinario alla "Gazzetta Ufficiale,, n. 76 del 31 marzo 2004 - Serie generale

Spediz. abb. post. 45% - art. 2, comma 20/b
Legge 23-12-1996, n. 662 - Filiale di Roma

DELLA REPUBBLICA ITALIANA

PARTE PRIMA — Roma - Mercoledì, 31 marzo 2004 — SI PUBBLICA TUTTI I GIORNI NON FESTIVI

DIREZIONE E REDAZIONE PRESSO IL MINISTERO DELLA GIUSTIZIA - UFFICIO PUBBLICAZIONE LEGGI E DECRETI - VIA ARENULA 70 - 00100 ROMA
AMMINISTRAZIONE PRESSO L'ISTITUTO POLIGRAFICO E ZECCA DELLO STATO - LIBRERIA DELLO STATO - PIAZZA G. VERDI 10 - 00100 ROMA - CENTRALINO 06 85081

N. 54

MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

DECRETO 18 marzo 2004.

Individuazione di nuove aree territoriali omogenee ed aggiornamento della territorialità delle attività turistico-alberghiere.

DECRETO 18 marzo 2004.

Approvazione di cinque studi di settore relativi ad attività economiche nel settore delle manifatture.

DECRETO 18 marzo 2004.

Approvazione di quattordici studi di settore relativi ad attività economiche nel settore dei servizi.

DECRETO 18 marzo 2004.

Approvazione di tre studi di settore relativi ad attività economiche nel settore del commercio.

DECRETO 18 marzo 2004.

Approvazione di tre studi di settore relativi ad attività professionali.

S O M M A R I O

MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

DECRETI, DELIBERE E ORDINANZE MINISTERIALI

MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

DECRETO 18 marzo 2004.

Individuazione di nuove aree territoriali omogenee ed aggiornamento della territorialità delle attività turistico-alberghiere.

IL MINISTRO
DELL'ECONOMIA DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici;

Visto l'art. 3, comma 121, della legge 23 dicembre 1996, n. 662, in base al quale i soggetti che hanno dichiarato ricavi derivanti dall'esercizio di attività di impresa o compensi derivanti dall'esercizio di arti e professioni di ammontare non superiore a euro 5.164.569, sono tenuti a fornire all'Amministrazione finanziaria i dati contabili ed extracontabili necessari per l'elaborazione degli studi di settore;

Visti i decreti del Ministro delle finanze concernenti l'approvazione degli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio e ad attività professionali;

Visti i decreti del Ministro delle finanze 30 marzo 1999, 3 febbraio 2000, 26 febbraio 2000 e 20 marzo 2001 e il decreto del Ministro dell'economia e delle finanze 8 marzo 2002, concernenti l'individuazione delle aree territoriali omogenee in relazione alle quali differenziare le modalità di applicazione degli studi di settore;

Visto l'art. 1 della legge della regione Lombardia 29 novembre 2002, n. 29, concernente l'istituzione nella provincia di Como del comune di San Siro, mediante fusione dei comuni di Sant'Abbondio e Santa Maria Rezzonico (provincia di Como);

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione degli stessi;

Considerata la necessità di individuare le peculiarità determinate dal luogo di svolgimento di talune attività economiche;

Visto il proprio decreto 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata dal decreto ministeriale 24 ottobre 2000;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, e successive modificazioni, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999, e successive modificazioni, che ha istituito le Agenzie fiscali;

Decreta:

Art. 1.

Aggiornamento delle aree territoriali per le attività turistico-alberghiere

1. Sono aggiornate le aree territoriali omogenee, per le attività turistico-alberghiere, in relazione alle quali differenziare le modalità di applicazione degli studi di settore al fine di tenere conto del luogo in cui l'impresa svolge l'attività economica. La metodologia seguita per individuare le predette nuove aree territoriali omogenee è indicata nell'allegato 1.

2. Nei decreti di approvazione degli studi di settore sono indicate le modalità con cui effettuare le predette differenziazioni.

Art. 2.

Aggiornamento delle aree territoriali

1. Le aree territoriali omogenee individuate nell'art. 1, comma 1, del decreto ministeriale 30 marzo 1999, nell'art. 2, comma 1, del decreto ministeriale 3 febbraio 2000, nell'art. 1, comma 1, del decreto ministeriale 26 febbraio 2000, nell'art. 1, comma 1, del decreto ministeriale 20 marzo 2001, e nell'art. 1, comma 1, del decreto ministeriale 8 marzo 2002, sono modificate al fine di tenere conto dell'istituzione del comune di San Siro. I gruppi di appartenenza del nuovo comune sono riportati nell'allegato 2. Le predette modifiche si applicano a decorrere dal periodo d'imposta 2003.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 18 marzo 2004

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

Nota Tecnica e Metodologica

AGGIORNAMENTO DELLA TERRITORIALITÀ DELLE ATTIVITÀ TURISTICO-ALBERGHIERE

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'AGGIORNAMENTO DELLE AREE DELLA TERRITORIALITÀ DELLE ATTIVITÀ TURISTICO-ALBERGHIERE

Obiettivo dell'analisi è l'aggiornamento delle aree della territorialità delle attività turistico-alberghiere, approvata con provvedimento 26/02/2000 pubblicato in Gazzetta Ufficiale n. 67 del 21/02/2000.

Il percorso metodologico seguito è il seguente:

- aggiornamento del set di indicatori;
- ridefinizione delle aree territoriali omogenee.

L'analisi è stata condotta a livello di singolo Comune.

AGGIORNAMENTO DEL SET DI INDICATORI

Allo scopo di cogliere le principali caratteristiche territoriali che differenziano tra loro le aree di attrazione turistica del nostro paese, si è proceduto con l'aggiornamento del set di indicatori utilizzati nella precedente versione della territorialità delle attività turistico-alberghiere.

Di seguito vengono riportati gli indicatori utilizzati nell'analisi, calcolati per l'industria turistico-alberghiera.

Indicatori di offerta ricettiva

VARIABILE	ANNO	FONTE
N° posti letto in esercizi alberghieri	1999	ISTAT
N° posti letto in esercizi complementari	1999	ISTAT
N° posti letto in seconde case per vacanza	1999	ISTAT

Indicatori di offerta balneare

VARIABILE	ANNO	FONTE
N° di concessioni del Demanio Marittimo per attività balneari	1997	Ministero delle Finanze
N° di concessioni del Demanio Marittimo per attività connesse a quelle balneari	1997	Ministero delle Finanze

Indicatori di dimensione dei flussi turistici

VARIABILE	ANNO	FONTE
N° giornate di presenza in esercizi alberghieri	1999	ISTAT
N° giornate di presenza in esercizi complementari	1999	ISTAT
N° giornate di presenza in seconde case per vacanza	1999	ISTAT

Indicatori di vocazione turistica balneare[1]

VARIABILE	ANNO	FONTE
N° posti letto in esercizi alberghieri per 1.000 abitanti	1999	ISTAT
N° giornate di presenza in esercizi alberghieri per 1.000 abitanti	1999	ISTAT

Indicatori di vocazione turistica non balneare[2]

VARIABILE	ANNO	FONTE
N° posti letto in esercizi alberghieri per 1.000 abitanti	1999	ISTAT
N° giornate di presenza in esercizi alberghieri per 1.000 abitanti	1999	ISTAT

Indicatori di vocazione culturale

VARIABILE	ANNO	FONTE
N° di visitatori paganti negli istituti statali d'antichità e d'arte	1998	Ministero dei Beni Culturali
N° di visitatori non paganti negli istituti statali d'antichità e d'arte	1998	Ministero dei Beni Culturali
Introiti ottenuti dagli istituti statali d.antichità e d.arte	1998	Ministero dei Beni Culturali

[1] Gli indicatori di vocazione turistica balneare sono stati calcolati solo per i comuni con livello altimetrico minimo pari alla quota del mare. Nella definizione degli indicatori "posti letto per abitante" e "presenze per abitante", se il numero degli abitanti è inferiore a 1.050, il numero di abitanti è stato posto pari a tale valore.

[2] Gli indicatori di vocazione turistica non balneare sono stati calcolati solo per i comuni con livello altimetrico minimo superiore alla quota del mare. Nella definizione degli indicatori "posti letto per abitante" e "presenze per abitante", se il numero degli abitanti è inferiore a 1.050, il numero di abitanti è stato posto pari a tale valore.

RIDEFINIZIONE DELLE AREE TERRITORIALI OMOGENEE

La precedente versione della territorialità delle attività turistico-alberghiere ha permesso di classificare i comuni in 12 aree territoriali omogenee, cogliendo le più significative differenze tra gli stessi in termini del livello dell'offerta ricettiva, della dimensione dei flussi turistici e del tipo di vocazione turistica.

Dopo aver aggiornato il set di indicatori, le aree territoriali omogenee sono state ridefinite utilizzando l'Analisi Discriminante.

L'Analisi Discriminante è una tecnica statistica che, sulla base del set di indicatori aggiornati, consente di associare ogni comune ad una delle aree omogenee individuate dalla precedente versione della territorialità delle attività turistico-alberghiere, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuna delle aree stesse.

In un procedimento di analisi di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi territoriali deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche dei singoli indicatori, quanto in funzione delle principali interrelazioni tra gli indicatori esaminati che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

La classificazione dei Comuni, essendo finalizzata a misurare l'influenza della localizzazione territoriale delle imprese sulla loro capacità di produrre ricavi, coglie le differenze qualitative tra i Comuni a prescindere dalla loro dimensione geografica e/o demografica.

Un'analisi aggiuntiva sul turismo di tipo termale ha permesso di identificare altre due aree territoriali omogenee:

- le località termali caratterizzate da grandi flussi turistici (appartengono a questo gruppo territoriale località affermate nell'ambito del turismo termale-salutistico nazionale quale Abano Terme e Montegrotto Terme, Salsomaggiore Terme, Montecatini, Chianciano e Fiuggi);
- le località termali con bassa ricettività alberghiera (il gruppo territoriale comprende i comuni termali individuati dalla classificazione ISTAT).

Di seguito vengono riportate le caratteristiche di ciascuna area territoriale individuata.

Nell'Allegato 1.A viene riportato l'elenco, per Regione, dei singoli Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza.

DESCRIZIONE DELLE AREE TERRITORIALI DELLE ATTIVITÀ TURISTICO-ALBERGHIERE

GRUPPO 1 - AREE PRIVE DI VOCAZIONE E/O FUNZIONE TURISTICA

È il gruppo più numeroso e comprende quei comuni che non presentano alcuna specifica caratteristica attrattiva nei confronti dei flussi turistici, non possedendo né particolari beni di interesse storico, culturale, artistico, né elementi di interesse paesaggistico-ambientale, né specifica rilevanza per il turismo di affari.

Si tratta quindi di quei comuni la cui struttura ricettiva è del tutto assente o comunque irrilevante e che pertanto si possono definire despecializzati in relazione all'industria turistico-alberghiera.

GRUPPO 2 - CITTÀ D'ARTE DI PICCOLA DIMENSIONE

Questo gruppo è costituito dalla sola città di Assisi che, notoriamente, rappresenta una notevole fonte di interesse artistico e culturale, oltrechè religioso, testimoniato da un flusso annuo di presenze turistiche di tutto rilievo (circa 750.000 presenze). Esso, tuttavia, risulta inferiore in termini assoluti al valore mediamente riscontrato per le città d'arte di maggiori dimensioni (Firenze, Roma e Venezia) con il conseguente diverso dimensionamento delle strutture ricettive: la città di Assisi offre, infatti, non soltanto un più limitato numero complessivo di posti letto (9.700 circa), ma anche una differente distribuzione tra le diverse componenti di offerta, con un peso significativo degli esercizi complementari (41% del totale).

Tuttavia, se rapportati alla popolazione residente nella città, tanto la dimensione delle presenze turistiche alberghiere (17.707 per 1.000 abitanti) quanto la dotazione di posti letto alberghieri (169 per 1.000 abitanti)

attribuiscono ai flussi turistici una rilevanza assai maggiore rispetto alla media delle altre città d'arte, enfatizzando il ruolo che tale industria rappresenta per il tessuto economico e sociale della città umbra.

GRUPPO 3 - LOCALITÀ CON STRUTTURA RICETTIVA PREVALENTEMENTE COMPOSTA DA SECONDE CASE

In questo gruppo sono incluse quelle località prevalentemente situate in zone balneari della penisola che, durante la stagione estiva, sono interessate da un trasferimento di popolazione non residente verso le seconde case. In termini relativi la capacità ricettiva di questo segmento di offerta rappresenta l'88% circa (in media 23.267 posti letto in seconde case) dell'offerta complessiva di posti letto di tali località, offerta che quindi è interessata solo marginalmente dalla componente non privata, come risulta anche dal basso valore espresso dall'indicatore di dotazione di servizi alberghieri (circa 77 posti letto per 1.000 abitanti).

Queste località sono situate soprattutto in comuni di medie dimensioni (il 61% ricade in comuni con dimensione abitativa compresa tra 10.000 e 50.000 abitanti) e la caratteristica di esclusività della meta turistica - o altrimenti di una frequentazione non di massa - si riflette anche nel fatto che le concessioni per l'utilizzo a pagamento della spiaggia sono numericamente inferiori (in media 13) a quelle degli altri gruppi che includono - secondo caratteristiche differenti - le altre località di turismo marino nel paese.

Geograficamente esse sono concentrate per l'84% circa dei casi nelle regioni del centro-sud e precisamente in Sicilia (29%), Puglia (22%) e Lazio (15%).

Tra le località maggiormente note incluse in questo gruppo compaiono: San Felice Circeo e Terracina (Latina), Monte Argentario (Grosseto), Anzio e Santa Marinella (Roma), San Remo (Imperia).

GRUPPO 4 - CITTÀ CARATTERIZZATE DA GRANDI FLUSSI TURISTICI NON STAGIONALI

In questo gruppo sono comprese città metropolitane quali Milano, Bologna, Genova, Padova, Verona, Napoli e Torino interessate da un rilevante numero di presenze annue di visitatori in esercizi alberghieri (in media attorno a 1,8 milioni) distribuite lungo tutto l'arco dell'anno senza una marcata accentuazione stagionale; la loro attrattività, infatti, si giustifica in quanto meta soprattutto di un turismo di affari legato sia alla presenza di un tessuto di imprese di rilievo nazionale e internazionale, sia all'attività di enti fieristici o a manifestazioni commerciali di notevole richiamo.

Dato il particolare tipo di clientela che prevalentemente frequenta le località sopra menzionate e le aspettative riguardanti una qualità elevata del servizio che ne caratterizza la domanda turistica, le strutture ricettive di questo gruppo sono prevalentemente composte da un'offerta alberghiera (11.367 posti letto in media) e solo marginalmente dalle altre componenti (esercizi complementari e seconde case).

Di minore importanza, anche se non trascurabile, appare per questo gruppo il ruolo delle attrattive artistico/culturali.

GRUPPO 5 - CITTÀ D'ARTE CARATTERIZZATE DA GRANDI FLUSSI TURISTICI

Appartengono a questo gruppo le tre grandi città d'arte del nostro paese che ogni anno attraggono rilevanti flussi di turisti da ogni parte del mondo: Firenze, Roma e Venezia. In media le presenze turistiche rilevate raggiungono un flusso annuo di visitatori approssimativamente pari a 15,5 milioni, richiamati soprattutto dal fascino di un patrimonio artistico, architettonico e museale unico al mondo: infatti in questo gruppo si rileva il numero in assoluto più elevato di ingressi per la visita di chiese, monumenti, musei e gallerie d'arte statali (in media, poco meno di 4 milioni).

La notevole eterogeneità della domanda di servizi turistici che caratterizza un flusso turistico di tali dimensioni si riflette in un mix di strutture ricettive più bilanciato che in altri gruppi: circa il 44% è costituito da posti letto alberghieri (mediamente poco più di 40.500), il 30% da esercizi complementari (circa 31.200) e la restante quota dalle seconde case (circa 41.800 posti letto mediamente disponibili), un fenomeno quest'ultimo tutt'altro che trascurabile cui contribuisce in modo non marginale anche la presenza di turisti stranieri.

La rilevanza che i flussi turistici assumono per la dimensione delle città che fanno parte di questo gruppo si può misurare anche dall'indicatore che rapporta le presenze turistiche in esercizi alberghieri al numero di abitanti residenti (mediamente 13.588 per 1.000 abitanti), ancor più evidente per Venezia e Firenze (rispettivamente 19.000 e 15.600 circa) data la loro inferiore dimensione urbana rispetto a Roma.

GRUPPO 6 - LOCALITÀ BALNEARI INTERESSATE DA GRANDI FLUSSI TURISTICI, CON STRUTTURA RICETTIVA PREVALENTEMENTE COMPOSTA DA SECONDE CASE E DA ESERCIZI COMPLEMENTARI

Le località incluse in questo gruppo sono tutte caratterizzate da una spiccata vocazione al turismo balneare, come dimostrano sia l'elevato numero di concessioni per lo sfruttamento delle spiagge litoranee (mediamente 58) sia il rilevante flusso di presenze turistiche (mediamente oltre 3.383.000) che le frequenta durante la stagione estiva. L'aspetto particolare che differenzia il profilo di tali località rispetto a quello di analoghi gruppi è rappresentato dal tipo di struttura ricettiva con cui esse fanno fronte alla domanda di turisti che, per quattro quinti, gravita su circuiti extra-alberghieri: in particolare sulle seconde case (oltre 1,6 milioni di presenze pari a circa il 49% sul totale) e sugli esercizi complementari - campeggi e camere in affitto - (circa 1,2 milioni di presenze). Ciò è dimostrato anche dal fatto che l'indicatore di dotazione di posti letto alberghieri per 1.000 abitanti (pari a 472) è inferiore al valore risultante per gli altri gruppi di località balneari, pure caratterizzati da elevati flussi di turismo (gruppo 9 e gruppo 12).

I comuni appartenenti a questo gruppo sono, ad esclusione di Ravenna, di piccole dimensioni (tra i 5.000 e i 30.000 abitanti): Orbetello (Grosseto), Vieste (Foggia), Caorle (Venezia), Lignano Sabbiadoro (Udine) e Grado (Gorizia).

GRUPPO 7 - LOCALITÀ BALNEARI A BASSA RICETTIVITÀ ALBERGHIERA E CON FLUSSI TURISTICI NON DI MASSA

Gli aspetti distintivi caratterizzanti il profilo delle località che fanno parte di questo gruppo riguardano principalmente: una dimensione certamente non di massa dei flussi turistici (si registrano infatti mediamente circa 667.000 presenze l'anno); una ridotta disponibilità alberghiera in termini assoluti (1.600 posti letto in media) e comunque marginale (19%) in rapporto alla capacità ricettiva complessiva.

D'altra parte, la stessa dimensione abitativa assai contenuta dei comuni che compongono questo raggruppamento (il 75% si colloca nella fascia inferiore a 10.000 abitanti e il 52% al di sotto della soglia dei 5.000 abitanti) e la circostanza che circa il 62% delle presenze annue (pari a 411.000) si registra nelle seconde case, indicano il carattere di esclusività che connota l'immagine turistica di tali località, ulteriormente rafforzato dal fatto che il numero delle concessioni per lo sfruttamento dell'arenile risulta piuttosto ridotto (in media 15 concessioni).

Geograficamente la distribuzione di tali località è concentrata nelle regioni Calabria (19%), Liguria (16%), Campania (13%), Sardegna (9%), Sicilia (11%) e Toscana (11%), entro cui vanno segnalate, tra le altre, località quali: Castiglione della Pescaia e Isola del Giglio (Grosseto), Lipari (Messina), Ponza, Sperlonga e Ventotene (Latina), Amalfi, Pollica e Ravello (Salerno), Favignana (Trapani), Golfo Aranci e Palau (Sassari), Forte dei Marmi (Lucca), Isola di Capo Rizzuto (Crotone).

GRUPPO 8 - LOCALITÀ MONTANE AD ELEVATA RICETTIVITÀ ALBERGHIERA

Le località che compongono questo gruppo presentano la duplice caratteristica comune di:

- una forte notorietà tra le mete di turismo montano, dovuta in primo luogo alla bellezza dei paesaggi che le circondano e alla elevata qualità dei servizi turistici offerti;

- una dimensione dei flussi turistici in rapporto alla dimensione della popolazione residente che raggiunge mediamente il valore di oltre 340.000 presenze in esercizi alberghieri per 1.000 abitanti.

Nel complesso, infatti, questo gruppo raccoglie quelle località di montagna contrassegnate dai flussi turistici più elevati (in media oltre 700.000 presenze l'anno) ai quali la struttura ricettiva propone soprattutto un.offerta di tipo alberghiero (3.428 posti letto pari al 53% della capacità totale) integrata da una considerevole diffusione di seconde case (mediamente 2.683 posti letto pari al 31% circa dell'offerta totale). L'importanza della dimensione assunta dall'attività turistico-alberghiera per l'economia di queste aree è inoltre testimoniata anche dall'elevato rapporto tra i posti letto offerti al turista e il numero di abitanti residenti (2.652 per 1.000).

In prevalenza sono incluse in tale gruppo località montane situate in Trentino Alto Adige (circa il 63% del totale) tra cui: Scena, Selva di Val Gardena, Tirolo e Corvara (Bolzano); Canazei, Vigo di Fassa e Andalo (Trento). Oltre a queste si segnalano Sestriere (Torino) e Borca di Cadore (Belluno).

GRUPPO 9 - LOCALITÀ BALNEARI A RICETTIVITÀ ALBERGHIERA MEDIO-ALTA

Questo gruppo si differenzia dal gruppo 7 per una dimensione superiore dei flussi turistici (oltre 1.000.000 presenze l'anno) che visitano le località che lo compongono e soprattutto per uno sviluppo maggiore della

componente alberghiera all'interno della struttura ricettiva totale. Quest'ultima, infatti, si compone in media di circa 3.500 posti letto pari al 31% del totale. La maggior disponibilità proviene, anche per le località di questo gruppo, dalle seconde case (6.959 posti letto, poco più del 55% del totale) per le quali, tuttavia, la dimensione delle presenze è inferiore a quella registrata per la componente alberghiera (circa 475.000 rispetto a 507.000). Nel complesso, i flussi di turisti che visitano le località di questo gruppo e sono ospitati da strutture alberghiere acquistano una dimensione assai importante in rapporto al numero di abitanti residenti (circa 97.700 presenze per 1.000 abitanti), evidenziando il considerevole rilievo anche economico che il settore turistico rappresenta per tali località.

Quanto alla dimensione di quest'ultime, si tratta prevalentemente di comuni al di sotto di 5.000 abitanti (58%) situati soprattutto nelle regioni meridionali come la Campania (18%), la Sardegna (24%), e la Sicilia (9%), ma anche in Liguria (24%) e Toscana (12%). Tra queste sono incluse località balneari assai note per la bellezza paesaggistica e per il carattere .mondano. della loro frequentazione: Sorrento e Capri (Napoli), Portofino (Genova), Positano (Salerno), Giardini-Naxos e Taormina (Messina), Santa Teresa di Gallura (Sassari) e, infine, le Isole Tremiti (Foggia).

GRUPPO 10 - LOCALITÀ CON ATTRATTIVA ESCLUSIVAMENTE ARCHEOLOGICA

Di questo gruppo fa parte unicamente Pompei, famosa per l'unicità dei suoi reperti archeologici che hanno rivelato aspetti sconosciuti della vita quotidiana nell'antichità. Sotto l'aspetto turistico i tratti distintivi che la differenziano dagli altri gruppi sono riconducibili, soprattutto, all'elevata dimensione dei flussi di turisti che vi si recano per visitare il sito archeologico senza tuttavia pernottare, ovvero senza usufruire della struttura ricettiva disponibile.

Infatti il numero delle presenze complessivamente rilevato presso gli esercizi alberghieri (oltre 108.000) e/o presso altri tipi di esercizi complementari (circa 40.300) risulta largamente inferiore al numero di visitatori entrati nell'area archeologica (circa due milioni) per effettuare la visita. Ciò è d'altra parte confermato anche da:

- la ristretta offerta di posti letto (1.101 presso il segmento alberghiero e 391 presso il segmento di esercizi complementari) messi a disposizione del turista;

- il basso valore dell'indicatore di dotazione di strutture alberghiere in rapporto alla popolazione residente (43 posti letto per 1.000 abitanti).

Va infine sottolineata la componente turistica legata alle seconde case (oltre 43.000 presenze).

GRUPPO 11 - LOCALITÀ MONTANE E LACUSTRI CON MEDIA RICETTIVITÀ ALBERGHIERA

Appartengono a questo gruppo quelle località che rappresentano una meta generalmente affermata di villeggiatura in montagna o al lago, ma caratterizzate al tempo stesso da:

- flussi turistici inferiori, per dimensione, ai valori specifici del gruppo 8;

- una struttura ricettiva prevalentemente di carattere privato, ovvero centrata sulle seconde case.

Nel complesso, in tali località le presenze turistiche (che risentono di una marcata stagionalità) assommano in media su base annua a circa 543.000 giornate, prevalentemente rilevate presso strutture alberghiere (44%) e presso le seconde case (42%). La composizione delle strutture ricettive è, tuttavia, dominata dai posti letto nelle seconde case (3.537, pari al 46% del totale), anche se l'offerta di tipo alberghiero evidenzia comunque una dimensione assai rilevante in rapporto alla popolazione residente (937 posti letto per 1.000 abitanti).

La distribuzione geografica delle località riguarda quasi unicamente il Nord d'Italia e soprattutto il Trentino Alto Adige (52%), il Veneto (16%), la Valle d'Aosta (9%), la Lombardia (11%) e il Piemonte (4%). Tra i luoghi alpini di maggior rinomanza si includono: Aprica, Bormio e Valfurva (Sondrio); Ortisei, Santa Cristina e San Candido (Bolzano); Cortina d'Ampezzo e San Vito di Cadore (Belluno); Courmayeur e Val Tournenche (Aosta). Mentre tra le località di lago: Sirmione (Brescia), Riva del Garda (Trento), Stresa (Verbania) e Levico Terme (Trento).

GRUPPO 12 - LOCALITÀ BALNEARI CARATTERIZZATE DA FLUSSI TURISTICI DI MASSA

Questo gruppo comprende i luoghi di vacanza presso località marine caratterizzate dal turismo di massa. Su base annua si registrano infatti circa 4,8 milioni di presenze presso l'intera struttura ricettiva di tali località, ospitate in primo luogo dagli esercizi alberghieri (65% circa) e comprendenti, in secondo luogo, i soggiorni presso seconde case (26%). La dimensione di massa di tali flussi turistici si coglie anche da altri indicatori:

- dal rapporto tra le presenze alberghiere e la popolazione residente (circa 106.000 presenze per 1.000 abitanti);

- dall'elevata dotazione di posti letto alberghieri per abitante (1030 per 1.000 abitanti);

- dall'elevato numero di concessioni per lo sfruttamento dell'arenile (224 in media per località turistica), che esprime inoltre anche l'ampiezza delle spiagge che caratterizzano tali località balneari e che consentono per questo un maggiore sfruttamento attraverso le concessioni.

Si tratta quasi esclusivamente delle località della riviera adriatica e più specificamente di: Riccione, Rimini e Cattolica (Rimini); Iesolo (Venezia), Cervia (Ravenna) e Cesenatico (Forlì).

GRUPPO 13 - LOCALITÀ TERMALI CARATTERIZZATE DA GRANDI FLUSSI TURISTICI

Questo gruppo comprende le località affermate nell'ambito del turismo termale-salutistico nazionale quale Abano Terme e Montegrotto Terme (Padova), Salsomaggiore Terme (Parma), Montecatini (Pistoia), Chianciano (Siena) e Fiuggi (Frosinone).

A motivo della consolidata tradizione di termalismo e di servizi di cura dell'organismo di cui essi beneficiano da tempo, tali località sono caratterizzate da un notevole afflusso di visitatori che si avvalgono di una struttura ricettiva prevalentemente basata sui servizi alberghieri, in cui vengono coniugati l'ospitalità per il soggiorno e l'offerta dei servizi di cura e 'wellness' per i quali essi vanno giustamente rinomati. Sotto l'aspetto dimensionale, infatti, le presenze in strutture alberghiere si aggirano in media annua attorno a 1,5 milioni di turisti con un numero di posti letto mediamente pari a 10.000 unità. Di scarso rilievo risultano, per contro, le altre componenti dell'offerta ricettiva.

Infine va segnalato che questo gruppo vanta una media di presenze turistiche alberghiere per abitanti (120.000 presenze per 1.000 abitanti) seconda unicamente al gruppo costituito dalle più rinomate località di villeggiatura alpina.

GRUPPO 14 - LOCALITÀ TERMALI CON BASSA RICETTIVITÀ ALBERGHIERA

Questo gruppo comprende comuni di dimensioni non elevate - il 61 % di tali comuni ha infatti una popolazione compresa tra 1.000 e 5.000 abitanti e solo quattro comuni superano i 20.000 abitanti (Merano, Sciacca, Castellamare di Stabia e San Giuliano Terme) - caratterizzati dalla presenza di un'offerta turistica centrata sui servizi di termalità.

La ricettività turistica non risulta particolarmente sviluppata, anche in considerazione della limitata dimensione della generalità dei comuni che vi fanno parte, ed è basata sia su strutture di tipo alberghiero (poco più di 65.000 presenze annue in media con un rapporto di circa 12.000 presenze per 1.000 abitanti) sia sull'ospitalità in case per vacanza (74.400 presenze in media l'anno), a dimostrazione del fatto che l'organizzazione turistica è in evoluzione.

Sotto l'aspetto territoriale i comuni appartenenti a questo gruppo sono localizzati prevalentemente in Toscana (19%), Veneto (17%), Piemonte (12%), Lombardia e Trentino Alto Adige (11% rispettivamente). Molto limitata, quindi, la presenza nel Sud d'Italia.

Oltre ai comuni più sopra ricordati, si possono annoverare anche Castel San Pietro Terme (Bologna), Bressanone (Bolzano), Monselice ed Este (Padova), Darfo Boario Terme (Brescia) e Acqui Terme (Alessandria).

ALLEGATO 1.A

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

REGIONE ABRUZZI

Comune	Gruppo
ABBATEGGIO	1
ACCIANO	1
AIELLI	1
ALANNO	1
ALBA ADRIATICA	7
ALFEDENA	1
ALTINO	1
ANCARANO	1
ANVERSA DEGLI ABRUZZI	1
ARCHI	1
ARI	1
ARIELLI	1
ARSITA	1
ATELETA	1
ATESSA	1
ATRI	1
AVEZZANO	1
BALSORANO	1
BARETE	1
BARISCIANO	1
BARREA	1
BASCIANO	1
BELLANTE	1
BISEGNA	1
BISENTI	1
BOLOGNANO	1
BOMBA	1
BORRELLO	1
BRITTOLI	1
BUCCHIANICO	1
BUGNARA	1
BUSSI SUL TIRINO	1
CAGNANO AMITERNO	1
CALASCIO	1
CAMPLI	1
CAMPO DI GIOVE	1
CAMPOTOSTO	1
CANISTRO	1
CANOSA SANNITA	1
CANSANO	1
CANZANO	1
CAPESTRANO	1
CAPISTRELLO	1
CAPITIGNANO	1
CAPORCIANO	1
CAPPADOCIA	1
CAPPELLE SUL TAVO	1
CARAMANICO TERME	14
CARAPELLE CALVISIO	1
CARPINETO DELLA NORA	1
CARPINETO SINELLO	1
CARSOLI	1
CARUNCHIO	1
CASACANDITELLA	1
CASALANGUIDA	1
CASALBORDINO	1
CASALINCONTRADA	1
CASOLI	1
CASTEL CASTAGNA	1
CASTEL DEL MONTE	1
CASTEL DI IERI	1
CASTEL DI SANGRO	1
CASTEL FRENTANO	1
CASTELGUIDONE	1
CASTELLAFIUME	1
CASTELLALTO	1
CASTELLI	1
CASTELVECCHIO CALVISIO	1
CASTELVECCHIO SUBEQUO	1
CASTIGLIONE A CASAURIA	1
CASTIGLIONE MESSER MARINO	1
CASTIGLIONE MESSER RAIMONDO	1
CASTILENTI	1
CATIGNANO	1
CELANO	1
CELENZA SUL TRIGNO	1
CELLINO ATTANASIO	1
CEPAGATTI	1
CERCHIO	1
CERMIGNANO	1
CHIETI	1
CITTA' SANT'ANGELO	1
CIVITA D'ANTINO	1
CIVITALUPARELLA	1
CIVITAQUANA	1
CIVITELLA ALFEDENA	1
CIVITELLA CASANOVA	1
CIVITELLA DEL TRONTO	1
CIVITELLA MESSER RAIMONDO	1
CIVITELLA ROVETO	1
COCULLO	1
COLLARMELE	1
COLLECORVINO	1
COLLEDARA	1
COLLEDIMACINE	1
COLLEDIMEZZO	1
COLLELONGO	1
COLLEPIETRO	1
COLONNELLA	1
CONTROGUERRA	1
CORFINIO	1
CORROPOLI	1
CORTINO	1
CORVARA	1
CRECCHIO	1
CROGNALETO	1
CUGNOLI	1
CUPELLO	1
DOGLIOLA	1
ELICE	1
FAGNANO ALTO	1
FALLO	1
FANO ADRIANO	1
FARA FILIORUM PETRI	1
FARA SAN MARTINO	1
FARINDOLA	1
FILETTO	1
FONTECCHIO	1
FOSSA	1
FOSSACESIA	1
FRAINE	1
FRANCAVILLA AL MARE	7
FRESAGRANDINARIA	1
FRISA	1
FURCI	1
GAGLIANO ATERNO	1
GAMBERALE	1
GESSOPALENA	1
GIOIA DEI MARSI	1
GISSI	1
GIULIANO TEATINO	1
GIULIANOVA	7
GORIANO SICOLI	1
GUARDIAGRELE	1
GUILMI	1
INTRODACQUA	1
ISOLA DEL GRAN SASSO D'ITALIA	1
LAMA DEI PELIGNI	1
LANCIANO	1
L'AQUILA	1
LECCE NEI MARSI	1
LENTELLA	1
LETTOMANOPPELLO	1
LETTOPALENA	1
LISCIA	1
LORETO APRUTINO	1
LUCO DEI MARSI	1
LUCOLI	1
MAGLIANO DE' MARSI	1
MANOPPELLO	1
MARTINSICURO	7
MASSA D'ALBE	1
MIGLIANICO	1
MOLINA ATERNO	1
MONTAZZOLI	1
MONTEBELLO DI BERTONA	1
MONTEBELLO SUL SANGRO	1
MONTEFERRANTE	1
MONTEFINO	1
MONTELAPIANO	1
MONTENERODOMO	1
MONTEODORISIO	1
MONTEREALE	1
MONTESILVANO	7
MONTORIO AL VOMANO	1
MORINO	1
MORRO D'ORO	1
MOSCIANO SANT'ANGELO	1
MOSCUFO	1
MOZZAGROGNA	1
NAVELLI	1
NERETO	1
NOCCIANO	1
NOTARESCO	1
OCRE	1
OFENA	1
OPI	1
ORICOLA	1
ORSOGNA	1
ORTONA	1
ORTONA DEI MARSI	1
ORTUCCHIO	1
OVINDOLI	1
PACENTRO	1
PAGLIETA	1
PALENA	1
PALMOLI	1
PALOMBARO	1
PENNA SANT'ANDREA	1
PENNADOMO	1
PENNAPIEDIMONTE	1
PENNE	1
PERANO	1
PERETO	1
PESCARA	1
PESCASSEROLI	11
PESCINA	1
PESCOCOSTANZO	1
PESCOSANSONESCO	1
PETTORANO SUL GIZIO	1
PIANELLA	1
PICCIANO	1
PIETRACAMELA	11
PIETRAFERRAZZANA	1
PIETRANICO	1
PINETO	7
PIZZOFERRATO	1
PIZZOLI	1
POGGIO PICENZE	1
POGGIOFIORITO	1
POLLUTRI	1
POPOLI	1
PRATA D'ANSIDONIA	1
PRATOLA PELIGNA	1
PRETORO	1
PREZZA	1
QUADRI	1
RAIANO	1
RAPINO	1
RIPA TEATINA	1
RIVISONDOLI	11
ROCCA DI BOTTE	1
ROCCA DI CAMBIO	1
ROCCA DI MEZZO	1
ROCCA PIA	1
ROCCA SAN GIOVANNI	1
ROCCA SANTA MARIA	1
ROCCACASALE	1
ROCCAMONTEPIANO	1
ROCCAMORICE	1
ROCCARASO	11
ROCCASCALEGNA	1
ROCCASPINALVETI	1
ROIO DEL SANGRO	1
ROSCIANO	1
ROSELLO	1
ROSETO DEGLI ABRUZZI	7
SALLE	1
SAN BENEDETTO DEI MARSI	1
SAN BENEDETTO IN PERILLIS	1
SAN BUONO	1
SAN DEMETRIO NE' VESTINI	1
SAN GIOVANNI LIPIONI	1
SAN GIOVANNI TEATINO	1
SAN MARTINO SULLA MARRUCINA	1
SAN PIO DELLE CAMERE	1
SAN SALVO	1
SAN VALENTINO IN ABRUZZO CITERIORE	1
SAN VINCENZO VALLE ROVETO	1
SAN VITO CHIETINO	1
SANTA MARIA IMBARO	1
SANTE MARIE	1
SANT'EGIDIO ALLA VIBRATA	1
SANT'EUFEMIA A MAIELLA	1
SANT'EUSANIO DEL SANGRO	1
SANT'EUSANIO FORCONESE	1
SANTO STEFANO DI SESSANIO	1
SANT'OMERO	1
SCAFA	1
SCANNO	1
SCERNI	1
SCHIAVI DI ABRUZZO	1
SCONTRONE	1
SCOPPITO	1
SCURCOLA MARSICANA	1
SECINARO	1
SERRAMONACESCA	1
SILVI	7
SPOLTORE	1
SULMONA	1
TAGLIACOZZO	1
TARANTA PELIGNA	1
TERAMO	1
TIONE DEGLI ABRUZZI	1
TOCCO DA CASAURIA	1
TOLLO	1
TORANO NUOVO	1
TORINO DI SANGRO	1
TORNARECCIO	1
TORNIMPARTE	1
TORRE DE' PASSERI	1
TORREBRUNA	1
TORREVECCHIA TEATINA	1
TORRICELLA PELIGNA	1
TORRICELLA SICURA	1
TORTORETO	7
TOSSICIA	1
TRASACCO	1
TREGLIO	1
TUFILLO	1
TURRIVALIGNANI	1
VACRI	1
VALLE CASTELLANA	1
VASTO	1
VICOLI	1
VILLA CELIERA	1
VILLA SANTA LUCIA DEGLI ABRUZZI	1
VILLA SANTA MARIA	1
VILLA SANT'ANGELO	1
VILLALAGO	1
VILLALFONSINA	1
VILLAMAGNA	1
VILLAVALLELONGA	1
VILLETTA BARREA	1
VITTORITO	1

REGIONE BASILICATA

Comune	Gruppo
ABRIOLA	1
ACCETTURA	1
ACERENZA	1
ALBANO DI LUCANIA	1
ALIANO	1
ANZI	1
ARMENTO	1
ATELLA	1
AVIGLIANO	1
BALVANO	1
BANZI	1
BARAGIANO	1
BARILE	1
BELLA	1
BERNALDA	1
BRIENZA	1
BRINDISI MONTAGNA	1
CALCIANO	1
CALVELLO	1
CALVERA	1
CAMPOMAGGIORE	1
CANCELLARA	1
CARBONE	1
CASTELGRANDE	1
CASTELLUCCIO INFERIORE	1
CASTELLUCCIO SUPERIORE	1
CASTELMEZZANO	1
CASTELSARACENO	1
CASTRONUOVO DI SANT'ANDREA	1
CERSOSIMO	1
CHIAROMONTE	1
CIRIGLIANO	1
COLOBRARO	1
CORLETO PERTICARA	1
CRACO	1
EPISCOPIA	1
FARDELLA	1
FERRANDINA	1
FILIANO	1
FORENZA	1
FRANCAVILLA IN SINNI	1
GALLICCHIO	1
GARAGUSO	1
GENZANO DI LUCANIA	1
GINESTRA	1
GORGOGLIONE	1
GRASSANO	1
GROTTOLE	1
GRUMENTO NOVA	1
GUARDIA PERTICARA	1
IRSINA	1
LAGONEGRO	1
LATRONICO	1
LAURENZANA	1
LAURIA	1
LAVELLO	1
MARATEA	7
MARSICO NUOVO	1
MARSICOVETERE	1
MASCHITO	1
MATERA	1
MELFI	1
MIGLIONICO	1
MISSANELLO	1
MOLITERNO	1
MONTALBANO JONICO	1
MONTEMILONE	1
MONTEMURRO	1
MONTESCAGLIOSO	1
MURO LUCANO	1
NEMOLI	1
NOEPOLI	1
NOVA SIRI	1
OLIVETO LUCANO	1
OPPIDO LUCANO	1
PALAZZO SAN GERVASIO	1
PATERNO	1
PESCOPAGANO	1
PICERNO	1
PIETRAGALLA	1
PIETRAPERTOSA	1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

Comune	Gruppo
PIGNOLA	1
PISTICCI	1
POLICORO	1
POMARICO	1
POTENZA	1
RAPOLLA	1
RAPONE	1
RIONERO IN VULTURE	1
RIPACANDIDA	1
RIVELLO	1
ROCCANOVA	1
ROTONDA	1
ROTONDELLA	1
RUOTI	1
RUVO DEL MONTE	1
SALANDRA	1
SAN CHIRICO NUOVO	1
SAN CHIRICO RAPARO	1
SAN COSTANTINO ALBANESE	1
SAN FELE	1
SAN GIORGIO LUCANO	1
SAN MARTINO D'AGRI	1
SAN MAURO FORTE	1
SAN PAOLO ALBANESE	1
SAN SEVERINO LUCANO	1
SANT'ANGELO LE FRATTE	1
SANT'ARCANGELO	1
SARCONI	1
SASSO DI CASTALDA	1
SATRIANO DI LUCANIA	1
SAVOIA DI LUCANIA	1
SCANZANO JONICO	1
SENISE	1
SPINOSO	1
STIGLIANO	1
TEANA	1
TERRANOVA DI POLLINO	1
TITO	1
TOLVE	1
TRAMUTOLA	1
TRECCHINA	1
TRICARICO	1
TRIVIGNO	1
TURSI	1
VAGLIO BASILICATA	1
VALSINNI	1
VENOSA	1
VIETRI DI POTENZA	1
VIGGIANELLO	1
VIGGIANO	1

REGIONE CALABRIA

Comune	Gruppo
ACQUAFORMOSA	1
ACQUAPPESA	14
ACQUARO	1
ACRI	1
AFRICO	1
AGNANA CALABRA	1
AIELLO CALABRO	1
AIETA	1
ALBI	1
ALBIDONA	1
ALESSANDRIA DEL CARRETTO	1
ALTILIA	1
ALTOMONTE	1
AMANTEA	1
AMARONI	1
AMATO	1
AMENDOLARA	1
ANDALI	1
ANOIA	1
ANTONIMINA	1
APRIGLIANO	1
ARDORE	1
ARENA	1
ARGUSTO	1
BADOLATO	1
BAGALADI	1
BAGNARA CALABRA	1
BELCASTRO	1
BELMONTE CALABRO	1
BELSITO	1
BELVEDERE DI SPINELLO	1
BELVEDERE MARITTIMO	1
BENESTARE	1
BIANCHI	1
BIANCO	1
BISIGNANO	1
BIVONGI	1
BOCCHIGLIERO	1
BONIFATI	1
BORGIA	1
BOTRICELLO	7
BOVA	1
BOVA MARINA	1
BOVALINO	1
BRANCALEONE	1
BRIATICO	7
BROGNATURO	1
BRUZZANO ZEFFIRIO	1
BUONVICINO	1
CACCURI	1
CALANNA	1
CALOPEZZATI	1
CALOVETO	1
CAMINI	1
CAMPANA	1
CAMPO CALABRO	1
CANDIDONI	1
CANNA	1
CANOLO	1
CAPISTRANO	1
CARAFFA DEL BIANCO	1
CARAFFA DI CATANZARO	1
CARDETO	1
CARDINALE	1
CARERI	1
CARFIZZI	1
CARIATI	1
CARLOPOLI	1
CAROLEI	1
CARPANZANO	1
CASABONA	1
CASIGNANA	1
CASOLE BRUZIO	1
CASSANO ALLO IONIO	1
CASTELSILANO	1
CASTIGLIONE COSENTINO	1
CASTROLIBERO	1
CASTROREGIO	1
CASTROVILLARI	1
CATANZARO	1
CAULONIA	1
CELICO	1
CELLARA	1
CENADI	1
CENTRACHE	1
CERCHIARA DI CALABRIA	1
CERENZIA	1
CERISANO	1
CERVA	1
CERVICATI	1
CERZETO	1
CESSANITI	1
CETRARO	1
CHIARAVALLE CENTRALE	1
CICALA	1
CIMINA'	1
CINQUEFRONDI	1
CIRO'	1
CIRO' MARINA	1
CITTANOVA	1
CIVITA	1
CLETO	1
COLOSIMI	1
CONDOFURI	1
CONFLENTI	1
CORIGLIANO CALABRO	1
CORTALE	1
COSENZA	1
COSOLETO	1
COTRONEI	1
CROPALATI	1
CROPANI	1
CROSIA	1
CROTONE	1
CRUCOLI	1
CURINGA	1
CUTRO	1
DASA'	1
DAVOLI	1
DECOLLATURA	1
DELIANUOVA	1
DIAMANTE	7
DINAMI	1
DIPIGNANO	1
DOMANICO	1
DRAPIA	1
FABRIZIA	1
FAGNANO CASTELLO	1
FALCONARA ALBANESE	1
FALERNA	7
FEROLETO ANTICO	1
FEROLETO DELLA CHIESA	1
FERRUZZANO	1
FIGLINE VEGLIATURO	1
FILADELFIA	1
FILANDARI	1
FILOGASO	1
FIRMO	1
FIUMARA	1
FIUMEFREDDO BRUZIO	1
FOSSATO SERRALTA	1
FRANCAVILLA ANGITOLA	1
FRANCAVILLA MARITTIMA	1
FRANCICA	1
FRASCINETO	1
FUSCALDO	1
GAGLIATO	1
GALATRO	1
GASPERINA	1
GERACE	1
GEROCARNE	1
GIFFONE	1
GIMIGLIANO	1
GIOIA TAURO	1
GIOIOSA IONICA	1
GIRIFALCO	1
GIZZERIA	7
GRIMALDI	1
GRISOLIA	1
GROTTERIA	1
GUARDAVALLE	1
GUARDIA PIEMONTESE	14
IONADI	1
ISCA SULLO IONIO	7
ISOLA DI CAPO RIZZUTO	7
JACURSO	1
JOPPOLO	1
LAGANADI	1
LAGO	1
LAINO BORGO	1
LAINO CASTELLO	1
LAMEZIA TERME	1
LAPPANO	1
LATTARICO	1
LAUREANA DI BORRELLO	1
LIMBADI	1
LOCRI	1
LONGOBARDI	1
LONGOBUCCO	1
LUNGRO	1
LUZZI	1
MAGISANO	1
MAIDA	1
MAIERA'	1
MAIERATO	1
MALITO	1
MALVITO	1
MAMMOLA	1
MANDATORICCIO	1
MANGONE	1
MARANO MARCHESATO	1
MARANO PRINCIPATO	1
MARCEDUSA	1
MARCELLINARA	1
MARINA DI GIOIOSA IONICA	1
MAROPATI	1
MARTIRANO	1
MARTIRANO LOMBARDO	1
MARTONE	1
MARZI	1
MELICUCCA'	1
MELICUCCO	1
MELISSA	1
MELITO DI PORTO SALVO	1
MENDICINO	1
MESORACA	1
MIGLIERINA	1
MILETO	1
MOLOCHIO	1
MONASTERACE	1
MONGIANA	1
MONGRASSANO	1
MONTALTO UFFUGO	1
MONTAURO	1
MONTEBELLO IONICO	1
MONTEGIORDANO	1
MONTEPAONE	7
MONTEROSSO CALABRO	1
MORANO CALABRO	1
MORMANNO	1
MOTTA SAN GIOVANNI	1
MOTTA SANTA LUCIA	1
MOTTAFOLLONE	1
NARDODIPACE	1
NICOTERA	1
NOCARA	1
NOCERA TIRINESE	1
OLIVADI	1
OPPIDO MAMERTINA	1
ORIOLO	1
ORSOMARSO	1
PALERMITI	1
PALIZZI	1
PALLAGORIO	1
PALMI	1
PALUDI	1
PANETTIERI	1
PAOLA	1
PAPASIDERO	1
PARENTI	1
PARGHELIA	7
PATERNO CALABRO	1
PAZZANO	1
PEDACE	1
PEDIVIGLIANO	1
PENTONE	1
PETILIA POLICASTRO	1
PETRIZZI	1
PETRONA'	1
PIANE CRATI	1
PIANOPOLI	1
PIETRAFITTA	1
PIETRAPAOLA	7
PIZZO	1
PIZZONI	1
PLACANICA	1
PLATACI	1
PLATANIA	1
PLATI'	1
POLIA	1
POLISTENA	1
PORTIGLIOLA	1
PRAIA A MARE	7
REGGIO DI CALABRIA	1
RENDE	1
RIACE	1
RICADI	7
RIZZICONI	1
ROCCA DI NETO	1
ROCCA IMPERIALE	1
ROCCABERNARDA	1
ROCCAFORTE DEL GRECO	1
ROCCELLA IONICA	1
ROGGIANO GRAVINA	1
ROGHUDI	1
ROGLIANO	1
ROMBIOLO	1
ROSARNO	1
ROSE	1
ROSETO CAPO SPULICO	7
ROSSANO	1
ROTA GRECA	1
ROVITO	1
SAMO	1
SAN BASILE	1
SAN BENEDETTO ULLANO	1
SAN CALOGERO	1
SAN COSMO ALBANESE	1
SAN COSTANTINO CALABRO	1
SAN DEMETRIO CORONE	1
SAN DONATO DI NINEA	1
SAN FERDINANDO	1
SAN FILI	1
SAN FLORO	1
SAN GIORGIO ALBANESE	1
SAN GIORGIO MORGETO	1
SAN GIOVANNI DI GERACE	1
SAN GIOVANNI IN FIORE	1
SAN GREGORIO D'IPPONA	1
SAN LORENZO	1
SAN LORENZO BELLIZZI	1
SAN LORENZO DEL VALLO	1
SAN LUCA	1
SAN LUCIDO	1
SAN MANGO D'AQUINO	1
SAN MARCO ARGENTANO	1
SAN MARTINO DI FINITA	1
SAN MAURO MARCHESATO	1
SAN NICOLA ARCELLA	7
SAN NICOLA DA CRISSA	1
SAN NICOLA DELL'ALTO	1
SAN PIETRO A MAIDA	1
SAN PIETRO APOSTOLO	1
SAN PIETRO DI CARIDA'	1
SAN PIETRO IN AMANTEA	1
SAN PIETRO IN GUARANO	1
SAN PROCOPIO	1
SAN ROBERTO	1
SAN SOSTENE	1
SAN SOSTI	1
SAN VINCENZO LA COSTA	1
SAN VITO SULLO IONIO	1
SANGINETO	7
SANTA CATERINA ALBANESE	1
SANTA CATERINA DELLO IONIO	1
SANTA CRISTINA D'ASPROMONTE	1
SANTA DOMENICA TALAO	1
SANTA MARIA DEL CEDRO	7
SANTA SEVERINA	1
SANTA SOFIA D'EPIRO	1
SANT'AGATA DEL BIANCO	1
SANT'AGATA DI ESARO	1
SANT'ALESSIO IN ASPROMONTE	1
SANT'ANDREA APOSTOLO DELLO IONIO	7
SANT'EUFEMIA D'ASPROMONTE	1
SANT'ILARIO DELLO IONIO	1
SANTO STEFANO DI ROGLIANO	1
SANTO STEFANO IN ASPROMONTE	1
SANT'ONOFRIO	1
SARACENA	1
SATRIANO	1
SAVELLI	1
SCALA COELI	1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

Comune	Gruppo
SCALEA	3
SCANDALE	1
SCIDO	1
SCIGLIANO	1
SCILLA	1
SELLIA	1
SELLIA MARINA	7
SEMINARA	1
SERRA D'AIELLO	1
SERRA PEDACE	1
SERRA SAN BRUNO	1
SERRASTRETTA	1
SERRATA	1
SERSALE	1
SETTINGIANO	1
SIDERNO	1
SIMBARIO	1
SIMERI CRICHI	7
SINOPOLI	1
SORBO SAN BASILE	1
SORIANELLO	1
SORIANO CALABRO	1
SOVERATO	1
SOVERIA MANNELLI	1
SOVERIA SIMERI	1
SPADOLA	1
SPEZZANO ALBANESE	1
SPEZZANO DELLA SILA	1
SPEZZANO PICCOLO	1
SPILINGA	1
SQUILLACE	1
STAITI	1
STALETTI	7
STEFANACONI	1
STIGNANO	7
STILO	1
STRONGOLI	1
TARSIA	1
TAURIANOVA	1
TAVERNA	1
TERRANOVA DA SIBARI	1
TERRANOVA SAPPO MINULIO	1
TERRAVECCHIA	1
TIRIOLO	1
TORANO CASTELLO	1
TORRE DI RUGGIERO	1
TORTORA	1
TREBISACCE	1
TRENTA	1
TROPEA	1
UMBRIATICO	1
VACCARIZZO ALBANESE	1
VALLEFIORITA	1
VALLELONGA	1
VARAPODIO	1
VAZZANO	1
VERBICARO	1
VERZINO	1
VIBO VALENTIA	1
VILLA SAN GIOVANNI	1
VILLAPIANA	1
ZACCANOPOLI	1
ZAGARISE	1
ZAMBRONE	7
ZUMPANO	1
ZUNGRI	1

REGIONE CAMPANIA

Comune	Gruppo
ACERNO	1
ACERRA	1
AFRAGOLA	1
AGEROLA	1
AGROPOLI	1
AIELLO DEL SABATO	1
AILANO	1
AIROLA	1
ALBANELLA	1
ALFANO	1
ALIFE	1
ALTAVILLA IRPINA	1
ALTAVILLA SILENTINA	1
ALVIGNANO	1
AMALFI	7
AMOROSI	1
ANACAPRI	1
ANDRETTA	1
ANGRI	1
APICE	1
APOLLOSA	1
AQUARA	1
AQUILONIA	1
ARIANO IRPINO	1
ARIENZO	1
ARPAIA	1
ARPAISE	1
ARZANO	1
ASCEA	1
ATENA LUCANA	1
ATRANI	1
ATRIPALDA	1
AULETTA	1
AVELLA	1
AVELLINO	1
AVERSA	1
BACOLI	1
BAGNOLI IRPINO	1
BAIA E LATINA	1
BAIANO	1
BARANO D'ISCHIA	7
BARONISSI	1
BASELICE	1
BATTIPAGLIA	1
BELLIZZI	1
BELLONA	1
BELLOSGUARDO	1
BENEVENTO	1
BISACCIA	1
BONEA	1
BONITO	1
BOSCOREALE	1
BOSCOTRECASE	1
BRACIGLIANO	1
BRUSCIANO	1
BUCCIANO	1
BUCCINO	1
BUONABITACOLO	1
BUONALBERGO	1
CAGGIANO	1
CAIANELLO	1
CAIAZZO	1
CAIRANO	1
CAIVANO	1
CALABRITTO	1
CALITRI	1
CALVANICO	1
CALVI	1
CALVI RISORTA	1
CALVIZZANO	1
CAMEROTA	1
CAMIGLIANO	1
CAMPAGNA	1
CAMPOLATTARO	1
CAMPOLI DEL MONTE TABURNO	1
CAMPORA	1
CAMPOSANO	1
CANCELLO ED ARNONE	1
CANDIDA	1
CANNALONGA	1
CAPACCIO	7
CAPODRISE	1
CAPOSELE	1
CAPRI	9
CAPRIATI A VOLTURNO	1
CAPRIGLIA IRPINA	1
CAPUA	1
CARBONARA DI NOLA	1
CARDITO	1
CARIFE	1
CARINARO	1
CARINOLA	1
CASAGIOVE	1
CASAL DI PRINCIPE	1
CASAL VELINO	1
CASALBORE	1
CASALBUONO	1
CASALDUNI	1
CASALETTO SPARTANO	1
CASALNUOVO DI NAPOLI	1
CASALUCE	1
CASAMARCIANO	1
CASAMICCIOLA TERME	14
CASANDRINO	1
CASAPESENNA	1
CASAPULLA	1
CASAVATORE	1
CASELLE IN PITTARI	1
CASERTA	1
CASOLA DI NAPOLI	1
CASORIA	1
CASSANO IRPINO	1
CASTEL BARONIA	1
CASTEL CAMPAGNANO	1
CASTEL DI SASSO	1
CASTEL MORRONE	1
CASTEL SAN GIORGIO	1
CASTEL SAN LORENZO	1
CASTEL VOLTURNO	3
CASTELCIVITA	1
CASTELFRANCI	1
CASTELFRANCO IN MISCANO	1
CASTELLABATE	7
CASTELLAMMARE DI STABIA	14
CASTELLO DEL MATESE	1
CASTELLO DI CISTERNA	1
CASTELNUOVO CILENTO	1
CASTELNUOVO DI CONZA	1
CASTELPAGANO	1
CASTELPOTO	1
CASTELVENERE	1
CASTELVETERE IN VAL FORTORE	1
CASTELVETERE SUL CALORE	1
CASTIGLIONE DEL GENOVESI	1
CAUTANO	1
CAVA DE' TIRRENI	1
CELLE DI BULGHERIA	1
CELLOLE	1
CENTOLA	7
CEPPALONI	1
CERASO	1
CERCOLA	1
CERRETO SANNITA	1
CERVINARA	1
CERVINO	1
CESA	1
CESINALI	1
CETARA	1
CHIANCHE	1
CHIUSANO DI SAN DOMENICO	1
CICCIANO	1
CICERALE	1
CIMITILE	1
CIORLANO	1
CIRCELLO	1
COLLE SANNITA	1
COLLIANO	1
COMIZIANO	1
CONCA DEI MARINI	7
CONCA DELLA CAMPANIA	1
CONTRADA	1
CONTRONE	1
CONTURSI TERME	1
CONZA DELLA CAMPANIA	1
CORBARA	1
CORLETO MONFORTE	1
CRISPANO	1
CUCCARO VETERE	1
CURTI	1
CUSANO MUTRI	1
DOMICELLA	1
DRAGONI	1
DUGENTA	1
DURAZZANO	1
EBOLI	1
ERCOLANO	1
FAICCHIO	1
FALCIANO DEL MASSICO	1
FELITTO	1
FISCIANO	1
FLUMERI	1
FOGLIANISE	1
FOIANO DI VAL FORTORE	1
FONTANAROSA	1
FONTEGRECA	1
FORCHIA	1
FORINO	1
FORIO	9
FORMICOLA	1
FRAGNETO L'ABATE	1
FRAGNETO MONFORTE	1
FRANCOLISE	1
FRASSO TELESINO	1
FRATTAMAGGIORE	1
FRATTAMINORE	1
FRIGENTO	1
FRIGNANO	1
FURORE	1
FUTANI	1
GALLO MATESE	1
GALLUCCIO	1
GESUALDO	1
GIANO VETUSTO	1
GIFFONI SEI CASALI	1
GIFFONI VALLE PIANA	1
GINESTRA DEGLI SCHIAVONI	1
GIOI	1
GIOIA SANNITICA	1
GIUGLIANO IN CAMPANIA	1
GIUNGANO	1
GRAGNANO	1
GRAZZANISE	1
GRECI	1
GRICIGNANO DI AVERSA	1
GROTTAMINARDA	1
GROTTOLELLA	1
GRUMO NEVANO	1
GUARDIA LOMBARDI	1
GUARDIA SANFRAMONDI	1
ISCHIA	9
ISPANI	1
LACCO AMENO	14
LACEDONIA	1
LAPIO	1
LAUREANA CILENTO	1
LAURINO	1
LAURITO	1
LAURO	1
LAVIANO	1
LETINO	1
LETTERE	1
LIBERI	1
LIMATOLA	1
LIONI	1
LIVERI	1
LUOGOSANO	1
LUSCIANO	1
LUSTRA	1
MACERATA CAMPANIA	1
MADDALONI	1
MAGLIANO VETERE	1
MAIORI	7
MANOCALZATI	1
MARANO DI NAPOLI	1
MARCIANISE	1
MARIGLIANELLA	1
MARIGLIANO	1
MARZANO APPIO	1
MARZANO DI NOLA	1
MASSA DI SOMMA	1
MASSA LUBRENSE	7
MELITO DI NAPOLI	1
MELITO IRPINO	1
MELIZZANO	1
MERCATO SAN SEVERINO	1
MERCOGLIANO	1
META	1
MIGNANO MONTE LUNGO	1
MINORI	7
MIRABELLA ECLANO	1
MOIANO	1
MOIO DELLA CIVITELLA	1
MOLINARA	1
MONDRAGONE	1
MONTAGUTO	1
MONTANO ANTILIA	1
MONTE DI PROCIDA	1
MONTE SAN GIACOMO	1
MONTECALVO IRPINO	1
MONTECORICE	1
MONTECORVINO PUGLIANO	1
MONTECORVINO ROVELLA	1
MONTEFALCIONE	1
MONTEFALCONE DI VAL FORTORE	1
MONTEFORTE CILENTO	1
MONTEFORTE IRPINO	1
MONTEFREDANE	1
MONTEFUSCO	1
MONTELLA	1
MONTEMARANO	1
MONTEMILETTO	1
MONTESANO SULLA MARCELLANA	1
MONTESARCHIO	1
MONTEVERDE	1
MONTORO INFERIORE	1
MONTORO SUPERIORE	1
MORCONE	1
MORIGERATI	1
MORRA DE SANCTIS	1
MOSCHIANO	1
MUGNANO DEL CARDINALE	1
MUGNANO DI NAPOLI	1
NAPOLI	4
NOCERA INFERIORE	1
NOCERA SUPERIORE	1
NOLA	1
NOVI VELIA	1
NUSCO	1
OGLIASTRO CILENTO	1
OLEVANO SUL TUSCIANO	1
OLIVETO CITRA	1
OMIGNANO	1
ORRIA	1
ORTA DI ATELLA	1
OSPEDALETTO D'ALPINOLO	1
OTTATI	1
OTTAVIANO	1
PADULA	1
PADULI	1
PAGANI	1
PAGO DEL VALLO DI LAURO	1
PAGO VEIANO	1
PALMA CAMPANIA	1
PALOMONTE	1
PANNARANO	1
PAOLISI	1
PARETE	1
PAROLISE	1
PASTORANO	1
PATERNOPOLI	1
PAUPISI	1
PELLEZZANO	1
PERDIFUMO	1
PERITO	1
PERTOSA	1
PESCO SANNITA	1
PETINA	1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

PETRURO IRPINO	1
PIAGGINE	1
PIANA DI MONTE VERNA	1
PIANO DI SORRENTO	1
PIEDIMONTE MATESE	1
PIETRADEFUSI	1
PIETRAMELARA	1
PIETRAROJA	1
PIETRASTORNINA	1
PIETRAVAIRANO	1
PIETRELCINA	1
PIGNATARO MAGGIORE	1
PIMONTE	1
PISCIOTTA	1
POGGIOMARINO	1
POLLA	1
POLLENA TROCCHIA	1
POLLICA	7
POMIGLIANO D'ARCO	1
POMPEI	10
PONTE	1
PONTECAGNANO FAIANO	1
PONTELANDOLFO	1
PONTELATONE	1
PORTICI	1
PORTICO DI CASERTA	1
POSITANO	9
POSTIGLIONE	1
POZZUOLI	1
PRAIANO	9
PRATA DI PRINCIPATO ULTRA	1
PRATA SANNITA	1
PRATELLA	1
PRATOLA SERRA	1
PRESENZANO	1
PRIGNANO CILENTO	1
PROCIDA	1
PUGLIANELLO	1
QUADRELLE	1
QUALIANO	1
QUARTO	1
QUINDICI	1
RAVELLO	7
RAVISCANINA	1
RECALE	1
REINO	1
RIARDO	1
RICIGLIANO	1
ROCCA D'EVANDRO	1
ROCCA SAN FELICE	1
ROCCABASCERANA	1
ROCCADASPIDE	1
ROCCAGLORIOSA	1
ROCCAMONFINA	1
ROCCAPIEMONTE	1
ROCCARAINOLA	1
ROCCAROMANA	1
ROCCHETTA E CROCE	1
ROFRANO	1
ROMAGNANO AL MONTE	1
ROSCIGNO	1
ROTONDI	1
RUTINO	1
RUVIANO	1
SACCO	1
SALA CONSILINA	1
SALENTO	1
SALERNO	1
SALVITELLE	1
SALZA IRPINA	1
SAN BARTOLOMEO IN GALDO	1
SAN CIPRIANO D'AVERSA	1
SAN CIPRIANO PICENTINO	1
SAN FELICE A CANCELLO	1
SAN GENNARO VESUVIANO	1
SAN GIORGIO A CREMANO	1
SAN GIORGIO DEL SANNIO	1
SAN GIORGIO LA MOLARA	1
SAN GIOVANNI A PIRO	7
SAN GIUSEPPE VESUVIANO	1
SAN GREGORIO MAGNO	1
SAN GREGORIO MATESE	1
SAN LEUCIO DEL SANNIO	1
SAN LORENZELLO	1
SAN LORENZO MAGGIORE	1
SAN LUPO	1
SAN MANGO PIEMONTE	1
SAN MANGO SUL CALORE	1
SAN MARCELLINO	1
SAN MARCO DEI CAVOTI	1
SAN MARCO EVANGELISTA	1
SAN MARTINO SANNITA	1
SAN MARTINO VALLE CAUDINA	1
SAN MARZANO SUL SARNO	1
SAN MAURO CILENTO	1
SAN MAURO LA BRUCA	1
SAN MICHELE DI SERINO	1
SAN NAZZARO	1
SAN NICOLA BARONIA	1
SAN NICOLA LA STRADA	1
SAN NICOLA MANFREDI	1
SAN PAOLO BEL SITO	1
SAN PIETRO AL TANAGRO	1
SAN PIETRO INFINE	1
SAN POTITO SANNITICO	1
SAN POTITO ULTRA	1
SAN PRISCO	1
SAN RUFO	1
SAN SALVATORE TELESINO	1
SAN SEBASTIANO AL VESUVIO	1
SAN SOSSIO BARONIA	1
SAN TAMMARO	1
SAN VALENTINO TORIO	1
SAN VITALIANO	1
SANTA CROCE DEL SANNIO	1
SANTA LUCIA DI SERINO	1
SANTA MARIA A VICO	1
SANTA MARIA CAPUA VETERE	1
SANTA MARIA LA CARITA'	1
SANTA MARIA LA FOSSA	1
SANTA MARINA	7
SANTA PAOLINA	1
SANT'AGATA DE' GOTI	1
SANT'AGNELLO	7
SANT'ANASTASIA	1
SANT'ANDREA DI CONZA	1
SANT'ANGELO A CUPOLO	1
SANT'ANGELO A FASANELLA	1
SANT'ANGELO A SCALA	1
SANT'ANGELO ALL'ESCA	1
SANT'ANGELO D'ALIFE	1
SANT'ANGELO DEI LOMBARDI	1
SANT'ANTIMO	1
SANT'ANTONIO ABATE	1
SANT'ARCANGELO TRIMONTE	1
SANT'ARPINO	1
SANT'ARSENIO	1
SANT'EGIDIO DEL MONTE	1
ALBINO	1
SANTO STEFANO DEL SOLE	1
SANTOMENNA	1
SANZA	1
SAPRI	1
SARNO	1
SASSANO	1
SASSINORO	1
SAVIANO	1
SAVIGNANO IRPINO	1
SCAFATI	1
SCALA	1
SCAMPITELLA	1
SCISCIANO	1
SENERCHIA	1
SERINO	1
SERRAMEZZANA	1
SERRARA FONTANA	7
SERRE	1
SESSA AURUNCA	1
SESSA CILENTO	1
SIANO	1
SICIGNANO DEGLI ALBURNI	1
SIRIGNANO	1
SOLOFRA	1
SOLOPACA	1
SOMMA VESUVIANA	1
SORBO SERPICO	1
SORRENTO	9
SPARANISE	1
SPERONE	1
STELLA CILENTO	1
STIO	1
STRIANO	1
STURNO	1
SUCCIVO	1
SUMMONTE	1
TAURANO	1
TAURASI	1
TEANO	1
TEGGIANO	1
TELESE TERME	1
TEORA	1
TERZIGNO	1
TEVEROLA	1
TOCCO CAUDIO	1
TORA E PICCILLI	1
TORCHIARA	1
TORELLA DEI LOMBARDI	1
TORRACA	1
TORRE ANNUNZIATA	1
TORRE DEL GRECO	1
TORRE LE NOCELLE	1
TORRE ORSAIA	1
TORRECUSO	1
TORRIONI	1
TORTORELLA	1
TRAMONTI	1
TRECASE	1
TRENTINARA	1
TRENTOLA-DUCENTA	1
TREVICO	1
TUFINO	1
TUFO	1
VAIRANO PATENORA	1
VALLATA	1
VALLE AGRICOLA	1
VALLE DELL'ANGELO	1
VALLE DI MADDALONI	1
VALLESACCARDA	1
VALLO DELLA LUCANIA	1
VALVA	1
VENTICANO	1
VIBONATI	1
VICO EQUENSE	1
VIETRI SUL MARE	1
VILLA DI BRIANO	1
VILLA LITERNO	1
VILLAMAINA	1
VILLANOVA DEL BATTISTA	1
VILLARICCA	1
VISCIANO	1
VITULANO	1
VITULAZIO	1
VOLLA	1
VOLTURARA IRPINA	1
ZUNGOLI	1

REGIONE EMILIA ROMAGNA

AGAZZANO	1
ALBARETO	1
ALBINEA	1
ALFONSINE	1
ALSENO	1
ANZOLA DELL'EMILIA	1
ARGELATO	1
ARGENTA	1
BAGNACAVALLO	1
BAGNARA DI ROMAGNA	1
BAGNO DI ROMAGNA	14
BAGNOLO IN PIANO	1
BAISO	1
BARDI	1
BARICELLA	1
BASTIGLIA	1
BAZZANO	1
BEDONIA	1
BELLARIA-IGEA MARINA	12
BENTIVOGLIO	1
BERCETO	1
BERRA	1
BERTINORO	1
BESENZONE	1
BETTOLA	1
BIBBIANO	1
BOBBIO	1
BOLOGNA	4
BOMPORTO	1
BONDENO	1
BORE	1
BORETTO	1
BORGHI	1
BORGO TOSSIGNANO	1
BORGO VAL DI TARO	1
BORGONOVO VAL TIDONE	1
BRESCELLO	1
BRISIGHELLA	14
BUDRIO	1
BUSANA	1
BUSSETO	1
CADELBOSCO DI SOPRA	1
CADEO	1
CALDERARA DI RENO	1
CALENDASCO	1
CALESTANO	1
CAMINATA	1
CAMPAGNOLA EMILIA	1
CAMPEGINE	1
CAMPOGALLIANO	1
CAMPOSANTO	1
CAMUGNANO	1
CANOSSA	1
CAORSO	1
CARPANETO PIACENTINO	1
CARPI	1
CARPINETI	1
CASALECCHIO DI RENO	1
CASALFIUMANESE	1
CASALGRANDE	1
CASINA	1
CASOLA VALSENIO	1
CASTEL BOLOGNESE	1
CASTEL D'AIANO	1
CASTEL DEL RIO	1
CASTEL DI CASIO	1
CASTEL GUELFO DI BOLOGNA	1
CASTEL MAGGIORE	1
CASTEL SAN GIOVANNI	1
CASTEL SAN PIETRO TERME	14
CASTELFRANCO EMILIA	1
CASTELLARANO	1
CASTELL'ARQUATO	1
CASTELLO D'ARGILE	1
CASTELLO DI SERRAVALLE	1
CASTELNOVO DI SOTTO	1
CASTELNOVO NE'MONTI	1
CASTELNUOVO RANGONE	1
CASTELVETRO DI MODENA	1
CASTELVETRO PIACENTINO	1
CASTENASO	1
CASTIGLIONE DEI PEPOLI	1
CASTROCARO TERME E TERRA DEL SOLE	14
CATTOLICA	12
CAVEZZO	1
CAVRIAGO	1
CENTO	1
CERIGNALE	1
CERVIA	12
CESENA	1
CESENATICO	12
CIVITELLA DI ROMAGNA	1
CODIGORO	1
COLI	1
COLLAGNA	1
COLLECCHIO	1
COLORNO	1
COMACCHIO	3
COMPIANO	1
CONCORDIA SULLA SECCHIA	1
CONSELICE	1
COPPARO	1
CORIANO	1
CORNIGLIO	1
CORREGGIO	1
CORTE BRUGNATELLA	1
CORTEMAGGIORE	1
COTIGNOLA	1
CRESPELLANO	1
CREVALCORE	1
DOVADOLA	1
DOZZA	1
FABBRICO	1
FAENZA	1
FANANO	1
FARINI	1
FELINO	1
FERRARA	1
FERRIERE	1
FIDENZA	1
FINALE EMILIA	1
FIORANO MODENESE	1
FIORENZUOLA D'ARDA	1
FIUMALBO	1
FONTANELICE	1
FONTANELLATO	1
FONTEVIVO	1
FORLI'	1
FORLIMPOPOLI	1
FORMIGINE	1
FORMIGNANA	1
FORNOVO DI TARO	1
FRASSINORO	1
FUSIGNANO	1
GAGGIO MONTANO	1
GALEATA	1
GALLIERA	1
GAMBETTOLA	1
GATTATICO	1
GATTEO	9
GAZZOLA	1
GEMMANO	1
GORO	1
GOSSOLENGO	1
GRAGNANO TREBBIENSE	1
GRANAGLIONE	1
GRANAROLO DELL'EMILIA	1
GRIZZANA MORANDI	1
GROPPARELLO	1
GUALTIERI	1
GUASTALLA	1
GUIGLIA	1
IMOLA	1
JOLANDA DI SAVOIA	1
LAGOSANTO	1
LAMA MOCOGNO	1
LANGHIRANO	1
LESIGNANO DE'BAGNI	1
LIGONCHIO	1
LIZZANO IN BELVEDERE	11
LOIANO	1
LONGIANO	1
LUGAGNANO VAL D'ARDA	1
LUGO	1
LUZZARA	1
MALALBERGO	1
MARANELLO	1
MARANO SUL PANARO	1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

Comune	Gruppo
MARZABOTTO	1
MASI TORELLO	1
MASSA FISCAGLIA	1
MASSA LOMBARDA	1
MEDESANO	1
MEDICINA	1
MEDOLLA	1
MELDOLA	1
MERCATO SARACENO	1
MESOLA	1
MEZZANI	1
MIGLIARINO	1
MIGLIARO	1
MINERBIO	1
MIRABELLO	1
MIRANDOLA	1
MISANO ADRIATICO	9
MODENA	1
MODIGLIANA	1
MOLINELLA	1
MONCHIO DELLE CORTI	1
MONDAINO	1
MONGHIDORO	1
MONTE COLOMBO	1
MONTE SAN PIETRO	1
MONTECCHIO EMILIA	1
MONTECHIARUGOLO	14
MONTECRETO	1
MONTEFIORE CONCA	1
MONTEFIORINO	1
MONTEGRIDOLFO	1
MONTERENZIO	1
MONTESCUDO	1
MONTESE	1
MONTEVEGLIO	1
MONTIANO	1
MONTICELLI D'ONGINA	1
MONZUNO	1
MORCIANO DI ROMAGNA	1
MORDANO	1
MORFASSO	1
NEVIANO DEGLI ARDUINI	1
NIBBIANO	1
NOCETO	1
NONANTOLA	1
NOVELLARA	1
NOVI DI MODENA	1
OSTELLATO	1
OTTONE	1
OZZANO DELL'EMILIA	1
PALAGANO	1
PALANZANO	1
PARMA	1
PAVULLO NEL FRIGNANO	1
PECORARA	1
PELLEGRINO PARMENSE	1
PIACENZA	1
PIANELLO VAL TIDONE	1
PIANORO	1
PIEVE DI CENTO	1
PIEVEPELAGO	1
PIOZZANO	1
PODENZANO	1
POGGIO BERNI	1
POGGIO RENATICO	1
POLESINE PARMENSE	1
POLINAGO	1
PONTE DELL'OLIO	1
PONTENURE	1
PORRETTA TERME	14
PORTICO E SAN BENEDETTO	1
PORTOMAGGIORE	1
POVIGLIO	1
PREDAPPIO	1
PREMILCUORE	1
PRIGNANO SULLA SECCHIA	1
QUATTRO CASTELLA	1
RAMISETO	1
RAVARINO	1
RAVENNA	6
REGGIO NELL'EMILIA	1
REGGIOLO	1
RICCIONE	12
RIMINI	12
RIO SALICETO	1
RIOLO TERME	14
RIOLUNATO	1
RIVERGARO	1
RO	1
ROCCA SAN CASCIANO	1
ROCCABIANCA	1
ROLO	1
RONCOFREDDO	1
ROTTOFRENO	1
RUBIERA	1
RUSSI	1
SALA BAGANZA	1
SALA BOLOGNESE	1
SALSOMAGGIORE TERME	13
SALUDECIO	1
SAN BENEDETTO VAL DI SAMBRO	1
SAN CESARIO SUL PANARO	1
SAN CLEMENTE	1
SAN FELICE SUL PANARO	1
SAN GIORGIO DI PIANO	1
SAN GIORGIO PIACENTINO	1
SAN GIOVANNI IN MARIGNANO	1
SAN GIOVANNI IN PERSICETO	1
SAN LAZZARO DI SAVENA	1
SAN MARTINO IN RIO	1
SAN MAURO PASCOLI	7
SAN PIETRO IN CASALE	1
SAN PIETRO IN CERRO	1
SAN POLO D'ENZA	1
SAN POSSIDONIO	1
SAN PROSPERO	1
SAN SECONDO PARMENSE	1
SANTA SOFIA	1
SANT'AGATA BOLOGNESE	1
SANT'AGATA SUL SANTERNO	1
SANT'AGOSTINO	1
SANTARCANGELO DI ROMAGNA	1
SANT'ILARIO D'ENZA	1
SARMATO	1
SARSINA	1
SASSO MARCONI	1
SASSUOLO	1
SAVIGNANO SUL PANARO	1
SAVIGNANO SUL RUBICONE	1
SAVIGNO	1
SCANDIANO	1
SERRAMAZZONI	1
SESTOLA	1
SISSA	1
SOGLIANO AL RUBICONE	1
SOLAROLO	1
SOLIERA	1
SOLIGNANO	1
SORAGNA	1
SORBOLO	1
SPILAMBERTO	1
TERENZO	1
TIZZANO VAL PARMA	1
TOANO	1
TORNOLO	1
TORRIANA	1
TORRILE	1
TRAVERSETOLO	1
TRAVO	1
TRECASALI	1
TREDOZIO	1
TRESIGALLO	1
VALMOZZOLA	1
VARANO DE'MELEGARI	1
VARSI	1
VERGATO	1
VERGHERETO	1
VERNASCA	1
VERUCCHIO	1
VETTO	1
VEZZANO SUL CROSTOLO	1
VIANO	1
VIGARANO MAINARDA	1
VIGNOLA	1
VIGOLZONE	1
VILLA MINOZZO	1
VILLANOVA SULL'ARDA	1
VOGHIERA	1
ZERBA	1
ZIANO PIACENTINO	1
ZIBELLO	1
ZOCCA	1
ZOLA PREDOSA	1

REGIONE FRIULI VENEZIA GIULIA

Comune	Gruppo
AIELLO DEL FRIULI	1
AMARO	1
AMPEZZO	1
ANDREIS	1
AQUILEIA	1
ARBA	1
ARTA TERME	14
ARTEGNA	1
ARZENE	1
ATTIMIS	1
AVIANO	1
AZZANO DECIMO	1
BAGNARIA ARSA	1
BARCIS	1
BASILIANO	1
BERTIOLO	1
BICINICCO	1
BORDANO	1
BRUGNERA	1
BUDOIA	1
BUIA	1
BUTTRIO	1
CAMINO AL TAGLIAMENTO	1
CAMPOFORMIDO	1
CAMPOLONGO AL TORRE	1
CANEVA	1
CAPRIVA DEL FRIULI	1
CARLINO	1
CASARSA DELLA DELIZIA	1
CASSACCO	1
CASTELNOVO DEL FRIULI	1
CASTIONS DI STRADA	1
CAVASSO NUOVO	1
CAVAZZO CARNICO	1
CERCIVENTO	1
CERVIGNANO DEL FRIULI	1
CHIONS	1
CHIOPRIS-VISCONE	1
CHIUSAFORTE	1
CIMOLAIS	1
CIVIDALE DEL FRIULI	1
CLAUT	1
CLAUZETTO	1
CODROIPO	1
COLLOREDO DI MONTE ALBANO	1
COMEGLIANS	1
CORDENONS	1
CORDOVADO	1
CORMONS	1
CORNO DI ROSAZZO	1
COSEANO	1
DIGNANO	1
DOBERDO' DEL LAGO	1
DOGNA	1
DOLEGNA DEL COLLIO	1
DRENCHIA	1
DUINO-AURISINA	1
ENEMONZO	1
ERTO E CASSO	1
FAEDIS	1
FAGAGNA	1
FANNA	1
FARRA D'ISONZO	1
FIUME VENETO	1
FIUMICELLO	1
FLAIBANO	1
FOGLIANO REDIPUGLIA	1
FONTANAFREDDA	1
FORGARIA NEL FRIULI	1
FORNI AVOLTRI	1
FORNI DI SOPRA	11
FORNI DI SOTTO	1
FRISANCO	1
GEMONA DEL FRIULI	1
GONARS	1
GORIZIA	1
GRADISCA D'ISONZO	1
GRADO	6
GRIMACCO	1
LATISANA	1
LAUCO	1
LESTIZZA	1
LIGNANO SABBIADORO	6
LIGOSULLO	1
LUSEVERA	1
MAGNANO IN RIVIERA	1
MAJANO	1
MALBORGHETTO VALBRUNA	1
MANIAGO	1
MANZANO	1
MARANO LAGUNARE	1
MARIANO DEL FRIULI	1
MARTIGNACCO	1
MEDEA	1
MEDUNO	1
MERETO DI TOMBA	1
MOGGIO UDINESE	1
MOIMACCO	1
MONFALCONE	1
MONRUPINO	1
MONTENARS	1
MONTEREALE VALCELLINA	1
MORARO	1
MORSANO AL TAGLIAMENTO	1
MORTEGLIANO	1
MORUZZO	1
MOSSA	1
MUGGIA	1
MUZZANA DEL TURGNANO	1
NIMIS	1
OSOPPO	1
OVARO	1
PAGNACCO	1
PALAZZOLO DELLO STELLA	1
PALMANOVA	1
PALUZZA	1
PASIAN DI PRATO	1
PASIANO DI PORDENONE	1
PAULARO	1
PAVIA DI UDINE	1
PINZANO AL TAGLIAMENTO	1
POCENIA	1
POLCENIGO	1
PONTEBBA	1
PORCIA	1
PORDENONE	1
PORPETTO	1
POVOLETTO	1
POZZUOLO DEL FRIULI	1
PRADAMANO	1
PRATA DI PORDENONE	1
PRATO CARNICO	1
PRAVISDOMINI	1
PRECENICCO	1
PREMARIACCO	1
PREONE	1
PREPOTTO	1
PULFERO	1
RAGOGNA	1
RAVASCLETTO	1
RAVEO	1
REANA DEL ROIALE	1
REMANZACCO	1
RESIA	1
RESIUTTA	1
RIGOLATO	1
RIVE D'ARCANO	1
RIVIGNANO	1
ROMANS D'ISONZO	1
RONCHI DEI LEGIONARI	1
RONCHIS	1
ROVEREDO IN PIANO	1
RUDA	1
SACILE	1
SAGRADO	1
SAN CANZIAN D'ISONZO	1
SAN DANIELE DEL FRIULI	1
SAN DORLIGO DELLA VALLE	1
SAN FLORIANO DEL COLLIO	1
SAN GIORGIO DELLA RICHINVELDA	1
SAN GIORGIO DI NOGARO	1
SAN GIOVANNI AL NATISONE	1
SAN LEONARDO	1
SAN LORENZO ISONTINO	1
SAN MARTINO AL TAGLIAMENTO	1
SAN PIER D'ISONZO	1
SAN PIETRO AL NATISONE	1
SAN QUIRINO	1
SAN VITO AL TAGLIAMENTO	1
SAN VITO AL TORRE	1
SAN VITO DI FAGAGNA	1
SANTA MARIA LA LONGA	1
SAURIS	1
SAVOGNA	1
SAVOGNA D'ISONZO	1
SEDEGLIANO	1
SEQUALS	1
SESTO AL REGHENA	1
SGONICO	1
SOCCHIEVE	1
SPILIMBERGO	1
STARANZANO	1
STREGNA	1
SUTRIO	1
TAIPANA	1
TALMASSONS	1
TAPOGLIANO	1
TARCENTO	1
TARVISIO	1
TAVAGNACCO	1
TEOR	1
TERZO D'AQUILEIA	1
TOLMEZZO	1
TORREANO	1
TORVISCOSA	1
TRAMONTI DI SOPRA	1
TRAMONTI DI SOTTO	1
TRASAGHIS	1
TRAVESIO	1
TREPPO CARNICO	1
TREPPO GRANDE	1
TRICESIMO	1
TRIESTE	1
TRIVIGNANO UDINESE	1
TURRIACO	1
UDINE	1
VAJONT	1
VALVASONE	1
VARMO	1
VENZONE	1
VERZEGNIS	1
VILLA SANTINA	1
VILLA VICENTINA	1
VILLESSE	1
VISCO	1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

Comune	Gruppo
VITO D'ASIO	1
VIVARO	1
ZOPPOLA	1
ZUGLIO	1

REGIONE LAZIO

Comune	Gruppo
ACCUMOLI	1
ACQUAFONDATA	1
ACQUAPENDENTE	1
ACUTO	1
AFFILE	1
AGOSTA	1
ALATRI	1
ALBANO LAZIALE	1
ALLUMIERE	1
ALVITO	1
AMASENO	1
AMATRICE	1
ANAGNI	1
ANGUILLARA SABAZIA	1
ANTICOLI CORRADO	1
ANTRODOCO	1
ANZIO	3
APRILIA	1
AQUINO	1
ARCE	1
ARCINAZZO ROMANO	1
ARDEA	3
ARICCIA	1
ARLENA DI CASTRO	1
ARNARA	1
ARPINO	1
ARSOLI	1
ARTENA	1
ASCREA	1
ATINA	1
AUSONIA	1
BAGNOREGIO	1
BARBARANO ROMANO	1
BASSANO IN TEVERINA	1
BASSANO ROMANO	1
BASSIANO	1
BELLEGRA	1
BELMONTE CASTELLO	1
BELMONTE IN SABINA	1
BLERA	1
BOLSENA	1
BOMARZO	1
BORBONA	1
BORGO VELINO	1
BORGOROSE	1
BOVILLE ERNICA	1
BRACCIANO	1
BROCCOSTELLA	1
CALCATA	1
CAMERATA NUOVA	1
CAMPAGNANO DI ROMA	1
CAMPODIMELE	1
CAMPOLI APPENNINO	1
CANALE MONTERANO	1
CANEPINA	1
CANINO	1
CANTALICE	1
CANTALUPO IN SABINA	1
CANTERANO	1
CAPENA	1
CAPODIMONTE	1
CAPRANICA	1
CAPRANICA PRENESTINA	1
CAPRAROLA	1
CARBOGNANO	1
CARPINETO ROMANO	1
CASALATTICO	1
CASALVIERI	1
CASAPE	1
CASAPROTA	1
CASPERIA	1
CASSINO	1
CASTEL DI TORA	1
CASTEL GANDOLFO	1
CASTEL MADAMA	1
CASTEL SAN PIETRO ROMANO	1
CASTEL SANT'ANGELO	1
CASTEL SANT'ELIA	1
CASTELFORTE	14
CASTELLIRI	1
CASTELNUOVO DI FARFA	1
CASTELNUOVO DI PORTO	1
CASTELNUOVO PARANO	1
CASTIGLIONE IN TEVERINA	1
CASTRO DEI VOLSCI	1
CASTROCIELO	1
CAVE	1
CECCANO	1
CELLENO	1
CELLERE	1
CEPRANO	1
CERRETO LAZIALE	1
CERVARA DI ROMA	1
CERVARO	1
CERVETERI	3
CIAMPINO	1
CICILIANO	1
CINETO ROMANO	1
CISTERNA DI LATINA	1
CITTADUCALE	1
CITTAREALE	1
CIVITA CASTELLANA	1
CIVITAVECCHIA	1
CIVITELLA D'AGLIANO	1
CIVITELLA SAN PAOLO	1
COLFELICE	1
COLLALTO SABINO	1
COLLE DI TORA	1
COLLE SAN MAGNO	1
COLLEFERRO	1
COLLEGIOVE	1
COLLEPARDO	1
COLLEVECCHIO	1
COLLI SUL VELINO	1
COLONNA	1
CONCERVIANO	1
CONFIGNI	1
CONTIGLIANO	1
CORCHIANO	1
CORENO AUSONIO	1
CORI	1
COTTANELLO	1
ESPERIA	1
FABRICA DI ROMA	1
FALERIA	1
FALVATERRA	1
FARA IN SABINA	1
FARNESE	1
FERENTINO	1
FIAMIGNANO	1
FIANO ROMANO	1
FILACCIANO	1
FILETTINO	1
FIUGGI	13
FIUMICINO	1
FONDI	1
FONTANA LIRI	1
FONTE NUOVA	1
FONTECHIARI	1
FORANO	1
FORMELLO	1
FORMIA	1
FRASCATI	1
FRASSO SABINO	1
FROSINONE	1
FUMONE	1
GAETA	1
GALLESE	1
GALLICANO NEL LAZIO	1
GALLINARO	1
GAVIGNANO	1
GENAZZANO	1
GENZANO DI ROMA	1
GERANO	1
GIULIANO DI ROMA	1
GORGA	1
GRADOLI	1
GRAFFIGNANO	1
GRECCIO	1
GROTTAFERRATA	1
GROTTE DI CASTRO	1
GUARCINO	1
GUIDONIA MONTECELIO	1
ISCHIA DI CASTRO	1
ISOLA DEL LIRI	1
ITRI	1
JENNE	1
LABICO	1
LABRO	1
LADISPOLI	3
LANUVIO	1
LARIANO	1
LATERA	1
LATINA	1
LENOLA	1
LEONESSA	1
LICENZA	1
LONGONE SABINO	1
LUBRIANO	1
MAENZA	1
MAGLIANO ROMANO	1
MAGLIANO SABINA	1
MANDELA	1
MANZIANA	1
MARANO EQUO	1
MARCELLINA	1
MARCETELLI	1
MARINO	1
MARTA	1
MAZZANO ROMANO	1
MENTANA	1
MICIGLIANO	1
MINTURNO	1
MOMPEO	1
MONTALTO DI CASTRO	1
MONTASOLA	1
MONTE PORZIO CATONE	1
MONTE ROMANO	1
MONTE SAN BIAGIO	1
MONTE SAN GIOVANNI CAMPANO	1
MONTE SAN GIOVANNI IN SABINA	1
MONTEBUONO	1
MONTECOMPATRI	1
MONTEFIASCONE	1
MONTEFLAVIO	1
MONTELANICO	1
MONTELEONE SABINO	1
MONTELIBRETTI	1
MONTENERO SABINO	1
MONTEROSI	1
MONTEROTONDO	1
MONTOPOLI DI SABINA	1
MONTORIO ROMANO	1
MORICONE	1
MORLUPO	1
MOROLO	1
MORRO REATINO	1
NAZZANO	1
NEMI	1
NEPI	1
NEROLA	1
NESPOLO	1
NETTUNO	3
NORMA	1
OLEVANO ROMANO	1
ONANO	1
ORIOLO ROMANO	1
ORTE	1
ORVINIO	1
PAGANICO	1
PALESTRINA	1
PALIANO	1
PALOMBARA SABINA	1
PASTENA	1
PATRICA	1
PERCILE	1
PESCOROCCHIANO	1
PESCOSOLIDO	1
PETRELLA SALTO	1
PIANSANO	1
PICINISCO	1
PICO	1
PIEDIMONTE SAN GERMANO	1
PIGLIO	1
PIGNATARO INTERAMNA	1
PISONIANO	1
POFI	1
POGGIO BUSTONE	1
POGGIO CATINO	1
POGGIO MIRTETO	1
POGGIO MOIANO	1
POGGIO NATIVO	1
POGGIO SAN LORENZO	1
POLI	1
POMEZIA	3
PONTECORVO	1
PONTINIA	1
PONZA	7
PONZANO ROMANO	1
POSTA	1
POSTA FIBRENO	1
POZZAGLIA SABINA	1
PRIVERNO	1
PROCENO	1
PROSSEDI	1
RIANO	1
RIETI	1
RIGNANO FLAMINIO	1
RIOFREDDO	1
RIPI	1
RIVODUTRI	1
ROCCA CANTERANO	1
ROCCA D'ARCE	1
ROCCA DI CAVE	1
ROCCA DI PAPA	1
ROCCA MASSIMA	1
ROCCA PRIORA	1
ROCCA SANTO STEFANO	1
ROCCA SINIBALDA	1
ROCCAGIOVINE	1
ROCCAGORGA	1
ROCCANTICA	1
ROCCASECCA	1
ROCCASECCA DEI VOLSCI	1
ROIATE	1
ROMA	5
RONCIGLIONE	1
ROVIANO	1
SABAUDIA	1
SACROFANO	1
SALISANO	1
SAMBUCI	1
SAN BIAGIO SARACINISCO	1
SAN CESAREO	1
SAN DONATO VAL DI COMINO	1
SAN FELICE CIRCEO	3
SAN GIORGIO A LIRI	1
SAN GIOVANNI INCARICO	1
SAN GREGORIO DA SASSOLA	1
SAN LORENZO NUOVO	1
SAN POLO DEI CAVALIERI	1
SAN VITO ROMANO	1
SAN VITTORE DEL LAZIO	1
SANTA MARINELLA	3
SANT'AMBROGIO SUL GARIGLIANO	1
SANT'ANDREA DEL GARIGLIANO	1
SANT'ANGELO ROMANO	1
SANT'APOLLINARE	1
SANT'ELIA FIUMERAPIDO	1
SANTI COSMA E DAMIANO	1
SANTOPADRE	1
SANT'ORESTE	1
SARACINESCO	1
SCANDRIGLIA	1
SEGNI	1
SELCI	1
SERMONETA	1
SERRONE	1
SETTEFRATI	1
SEZZE	1
SGURGOLA	1
SONNINO	1
SORA	1
SORIANO NEL CIMINO	1
SPERLONGA	7
SPIGNO SATURNIA	1
STIMIGLIANO	1
STRANGOLAGALLI	1
SUBIACO	1
SUPINO	1
SUTRI	1
TARANO	1
TARQUINIA	1
TERELLE	1
TERRACINA	3
TESSENNANO	1
TIVOLI	1
TOFFIA	1
TOLFA	1
TORRE CAJETANI	1
TORRI IN SABINA	1
TORRICE	1
TORRICELLA IN SABINA	1
TORRITA TIBERINA	1
TREVI NEL LAZIO	1
TREVIGNANO ROMANO	1
TRIVIGLIANO	1
TURANIA	1
TUSCANIA	1
VACONE	1
VALENTANO	1
VALLECORSA	1
VALLEMAIO	1
VALLEPIETRA	1
VALLERANO	1
VALLEROTONDA	1
VALLINFREDA	1
VALMONTONE	1
VARCO SABINO	1
VASANELLO	1
VEJANO	1
VELLETRI	1
VENTOTENE	7
VEROLI	1
VETRALLA	1
VICALVI	1
VICO NEL LAZIO	1
VICOVARO	1
VIGNANELLO	1
VILLA LATINA	1
VILLA SAN GIOVANNI IN TUSCIA	1
VILLA SANTA LUCIA	1
VILLA SANTO STEFANO	1
VITERBO	1
VITICUSO	1
VITORCHIANO	1
VIVARO ROMANO	1
ZAGAROLO	1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

REGIONE LIGURIA

Comune	Gruppo
AIROLE	1
ALASSIO	9
ALBENGA	1
ALBISOLA MARINA	1
ALBISOLA SUPERIORE	1
ALTARE	1
AMEGLIA	7
ANDORA	7
APRICALE	1
AQUILA DI ARROSCIA	1
ARCOLA	1
ARENZANO	1
ARMO	1
ARNASCO	1
AURIGO	1
AVEGNO	1
BADALUCCO	1
BAIARDO	1
BALESTRINO	1
BARDINETO	1
BARGAGLI	1
BERGEGGI	1
BEVERINO	1
BOGLIASCO	1
BOISSANO	1
BOLANO	1
BONASSOLA	7
BORDIGHERA	7
BORGHETTO D'ARROSCIA	1
BORGHETTO DI VARA	1
BORGHETTO SANTO SPIRITO	3
BORGIO VEREZZI	7
BORGOMARO	1
BORMIDA	1
BORZONASCA	1
BRUGNATO	1
BUSALLA	1
CAIRO MONTENOTTE	1
CALICE AL CORNOVIGLIO	1
CALICE LIGURE	1
CALIZZANO	1
CAMOGLI	1
CAMPO LIGURE	1
CAMPOMORONE	1
CAMPOROSSO	1
CARASCO	1
CARAVONICA	1
CARCARE	1
CARPASIO	1
CARRO	1
CARRODANO	1
CASANOVA LERRONE	1
CASARZA LIGURE	1
CASELLA	1
CASTEL VITTORIO	1
CASTELBIANCO	1
CASTELLARO	1
CASTELNUOVO MAGRA	1
CASTELVECCHIO DI ROCCA BARBENA	1
CASTIGLIONE CHIAVARESE	1
CELLE LIGURE	7
CENGIO	1
CERANESI	1
CERIALE	7
CERIANA	1
CERVO	1
CESIO	1
CHIAVARI	1
CHIUSANICO	1
CHIUSAVECCHIA	1
CICAGNA	1
CIPRESSA	1
CISANO SUL NEVA	1
CIVEZZA	1
COGOLETO	1
COGORNO	1
COREGLIA LIGURE	1
COSIO DI ARROSCIA	1
COSSERIA	1
COSTARAINERA	1
CROCEFIESCHI	1
DAVAGNA	1
DEGO	1
DEIVA MARINA	7
DIANO ARENTINO	1
DIANO CASTELLO	1
DIANO MARINA	9
DIANO SAN PIETRO	1
DOLCEACQUA	1
DOLCEDO	1
ERLI	1
FASCIA	1
FAVALE DI MALVARO	1
FINALE LIGURE	7
FOLLO	1
FONTANIGORDA	1
FRAMURA	7
GARLENDA	1
GENOVA	4
GIUSTENICE	1
GIUSVALLA	1
GORRETO	1
IMPERIA	1
ISOLA DEL CANTONE	1
ISOLABONA	1
LA SPEZIA	1
LAIGUEGLIA	9
LAVAGNA	7
LEIVI	1
LERICI	1
LEVANTO	1
LOANO	7
LORSICA	1
LUCINASCO	1
LUMARZO	1
MAGLIOLO	1
MAISSANA	1
MALLARE	1
MASONE	1
MASSIMINO	1
MELE	1
MENDATICA	1
MEZZANEGO	1
MIGNANEGO	1
MILLESIMO	1
MIOGLIA	1
MOCONESI	1
MOLINI DI TRIORA	1
MONEGLIA	7
MONTALTO LIGURE	1
MONTEBRUNO	1
MONTEGROSSO PIAN LATTE	1
MONTEROSSO AL MARE	9
MONTOGGIO	1
MURIALDO	1
NASINO	1
NE	1
NEIRONE	1
NOLI	7
OLIVETTA SAN MICHELE	1
ONZO	1
ORCO FEGLINO	1
ORERO	1
ORTONOVO	1
ORTOVERO	1
OSIGLIA	1
OSPEDALETTI	7
PALLARE	1
PERINALDO	1
PIANA CRIXIA	1
PIETRA LIGURE	9
PIETRABRUNA	1
PIEVE DI TECO	1
PIEVE LIGURE	1
PIGNA	1
PIGNONE	1
PLODIO	1
POMPEIANA	1
PONTEDASSIO	1
PONTINVREA	1
PORNASSIO	1
PORTOFINO	9
PORTOVENERE	1
PRELA'	1
PROPATA	1
QUILIANO	1
RANZO	1
RAPALLO	3
RECCO	1
REZZO	1
REZZOAGLIO	1
RIALTO	1
RICCO' DEL GOLFO DI SPEZIA	1
RIOMAGGIORE	1
RIVA LIGURE	1
ROCCAVIGNALE	1
ROCCHETTA DI VARA	1
ROCCHETTA NERVINA	1
RONCO SCRIVIA	1
RONDANINA	1
ROSSIGLIONE	1
ROVEGNO	1
SAN BARTOLOMEO AL MARE	9
SAN BIAGIO DELLA CIMA	1
SAN COLOMBANO CERTENOLI	1
SAN LORENZO AL MARE	1
SAN REMO	3
SANTA MARGHERITA LIGURE	7
SANTO STEFANO AL MARE	1
SANTO STEFANO D'AVETO	1
SANTO STEFANO DI MAGRA	1
SANT'OLCESE	1
SARZANA	1
SASSELLO	1
SAVIGNONE	1
SAVONA	1
SEBORGA	1
SERRA RICCO'	1
SESTA GODANO	1
SESTRI LEVANTE	1
SOLDANO	1
SORI	1
SPOTORNO	9
STELLA	1
STELLANELLO	1
TAGGIA	1
TERZORIO	1
TESTICO	1
TIGLIETO	1
TOIRANO	1
TORRIGLIA	1
TOVO SAN GIACOMO	1
TRIBOGNA	1
TRIORA	1
URBE	1
USCIO	1
VADO LIGURE	1
VALBREVENNA	1
VALLEBONA	1
VALLECROSIA	1
VARAZZE	7
VARESE LIGURE	1
VASIA	1
VENDONE	1
VENTIMIGLIA	1
VERNAZZA	1
VESSALICO	1
VEZZANO LIGURE	1
VEZZI PORTIO	1
VILLA FARALDI	1
VILLANOVA D'ALBENGA	1
VOBBIA	1
ZIGNAGO	1
ZOAGLI	7
ZUCCARELLO	1

REGIONE LOMBARDIA

Comune	Gruppo
ABBADIA CERRETO	1
ABBADIA LARIANA	1
ABBIATEGRASSO	1
ACQUAFREDDA	1
ACQUANEGRA CREMONESE	1
ACQUANEGRA SUL CHIESE	1
ADRARA SAN MARTINO	1
ADRARA SAN ROCCO	1
ADRO	1
AGNADELLO	1
AGNOSINE	1
AGRA	1
AGRATE BRIANZA	1
AICURZIO	1
AIRUNO	1
ALAGNA	1
ALBAIRATE	1
ALBANO SANT'ALESSANDRO	1
ALBAREDO ARNABOLDI	1
ALBAREDO PER SAN MARCO	1
ALBAVILLA	1
ALBESE CON CASSANO	1
ALBIATE	1
ALBINO	1
ALBIOLO	1
ALBIZZATE	1
ALBONESE	1
ALBOSAGGIA	1
ALBUZZANO	1
ALFIANELLO	1
ALGUA	1
ALME'	1
ALMENNO SAN BARTOLOMEO	1
ALMENNO SAN SALVATORE	1
ALSERIO	1
ALZANO LOMBARDO	1
ALZATE BRIANZA	1
AMBIVERE	1
ANDALO VALTELLINO	1
ANFO	1
ANGERA	1
ANGOLO TERME	14
ANNICCO	1
ANNONE DI BRIANZA	1
ANTEGNATE	1
ANZANO DEL PARCO	1
APPIANO GENTILE	1
APRICA	11
ARCENE	1
ARCISATE	1
ARCONATE	1
ARCORE	1
ARDENNO	1
ARDESIO	1
ARENA PO	1
ARESE	1
ARGEGNO	1
ARLUNO	1
AROSIO	1
ARSAGO SEPRIO	1
ARTOGNE	1
ARZAGO D'ADDA	1
ASOLA	1
ASSAGO	1
ASSO	1
AVERARA	1
AVIATICO	1
AZZANELLO	1
AZZANO MELLA	1
AZZANO SAN PAOLO	1
AZZATE	1
AZZIO	1
AZZONE	1
BADIA PAVESE	1
BAGNARIA	1
BAGNATICA	1
BAGNOLO CREMASCO	1
BAGNOLO MELLA	1
BAGNOLO SAN VITO	1
BAGOLINO	1
BALLABIO	1
BARANZATE	1
BARASSO	1
BARBARIGA	1
BARBATA	1
BARBIANELLO	1
BARDELLO	1
BAREGGIO	1
BARGHE	1
BARIANO	1
BARLASSINA	1
BARNI	1
BARZAGO	1
BARZANA	1
BARZANO'	1
BARZIO	1
BASCAPE'	1
BASIANO	1
BASIGLIO	1
BASSANO BRESCIANO	1
BASTIDA DE'DOSSI	1
BASTIDA PANCARANA	1
BATTUDA	1
BEDERO VALCUVIA	1
BEDIZZOLE	1
BEDULITA	1
BELGIOIOSO	1
BELLAGIO	1
BELLANO	1
BELLINZAGO LOMBARDO	1
BELLUSCO	1
BEMA	1
BENE LARIO	1
BERBENNO	1
BERBENNO DI VALTELLINA	1
BEREGAZZO CON FIGLIARO	1
BEREGUARDO	1
BERGAMO	1
BERLINGO	1
BERNAREGGIO	1
BERNATE TICINO	1
BERTONICO	1
BERZO DEMO	1
BERZO INFERIORE	1
BERZO SAN FERMO	1
BESANA IN BRIANZA	1
BESANO	1
BESATE	1
BESNATE	1
BESOZZO	1
BIANDRONNO	1
BIANZANO	1
BIANZONE	1
BIASSONO	1
BIENNO	1
BIGARELLO	1
BINAGO	1
BINASCO	1
BIONE	1
BISUSCHIO	1
BIZZARONE	1
BLELLO	1
BLESSAGNO	1
BLEVIO	1
BODIO LOMNAGO	1
BOFFALORA D'ADDA	1
BOFFALORA SOPRA TICINO	1
BOLGARE	1
BOLLATE	1
BOLTIERE	1
BONATE SOPRA	1
BONATE SOTTO	1
BONEMERSE	1
BORDOLANO	1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

Comune	Gruppo
BORGARELLO	1
BORGHETTO LODIGIANO	1
BORGO DI TERZO	1
BORGO PRIOLO	1
BORGO SAN GIACOMO	1
BORGO SAN GIOVANNI	1
BORGO SAN SIRO	1
BORGOFORTE	1
BORGOFRANCO SUL PO	1
BORGORATTO MORMOROLO	1
BORGOSATOLLO	1
BORMIO	11
BORNASCO	1
BORNO	1
BOSISIO PARINI	1
BOSNASCO	1
BOSSICO	1
BOTTANUCO	1
BOTTICINO	1
BOVEGNO	1
BOVEZZO	1
BOVISIO-MASCIAGO	1
BOZZOLO	1
BRACCA	1
BRALLO DI PREGOLA	1
BRANDICO	1
BRANZI	1
BRAONE	1
BREBBIA	1
BREGANO	1
BREGNANO	1
BREMBATE	1
BREMBATE DI SOPRA	1
BREMBILLA	1
BREMBIO	1
BREME	1
BRENNA	1
BRENO	1
BRENTA	1
BRESCIA	1
BRESSANA BOTTARONE	1
BRESSO	1
BREZZO DI BEDERO	1
BRIENNO	1
BRIGNANO GERA D'ADDA	1
BRINZIO	1
BRIONE	1
BRIOSCO	1
BRISSAGO-VALTRAVAGLIA	1
BRIVIO	1
BRONI	1
BRUGHERIO	1
BRUMANO	1
BRUNATE	1
BRUNELLO	1
BRUSAPORTO	1
BRUSIMPIANO	1
BUBBIANO	1
BUCCINASCO	1
BUGLIO IN MONTE	1
BUGUGGIATE	1
BULCIAGO	1
BULGAROGRASSO	1
BURAGO DI MOLGORA	1
BUSCATE	1
BUSNAGO	1
BUSSERO	1
BUSTO ARSIZIO	1
BUSTO GAROLFO	1
CA' D'ANDREA	1
CABIATE	1
CADEGLIANO-VICONAGO	1
CADORAGO	1
CADREZZATE	1
CAGLIO	1
CAGNO	1
CAINO	1
CAIOLO	1
CAIRATE	1
CALCINATE	1
CALCINATO	1
CALCIO	1
CALCO	1
CALOLZIOCORTE	1
CALUSCO D'ADDA	1
CALVAGESE DELLA RIVIERA	1
CALVATONE	1
CALVENZANO	1
CALVIGNANO	1
CALVIGNASCO	1
CALVISANO	1
CAMAIRAGO	1
CAMBIAGO	1
CAMERATA CORNELLO	1
CAMISANO	1
CAMPAGNOLA CREMASCA	1
CAMPARADA	1
CAMPIONE D'ITALIA	1
CAMPODOLCINO	1
CAMPOSPINOSO	1
CANDIA LOMELLINA	1
CANEGRATE	1
CANEVINO	1
CANNETO PAVESE	1
CANNETO SULL'OGLIO	1
CANONICA D'ADDA	1
CANTELLO	1
CANTU'	1
CANZO	1
CAPERGNANICA	1
CAPIAGO INTIMIANO	1
CAPIZZONE	1
CAPO DI PONTE	1
CAPONAGO	1
CAPOVALLE	1
CAPPELLA CANTONE	1
CAPPELLA DE'PICENARDI	1
CAPRALBA	1
CAPRIANO DEL COLLE	1
CAPRIATE SAN GERVASIO	1
CAPRINO BERGAMASCO	1
CAPRIOLO	1
CARATE BRIANZA	1
CARATE URIO	1
CARAVAGGIO	1
CARAVATE	1
CARBONARA AL TICINO	1
CARBONARA DI PO	1
CARBONATE	1
CARDANO AL CAMPO	1
CARENNO	1
CARIMATE	1
CARLAZZO	1
CARNAGO	1
CARNATE	1
CAROBBIO DEGLI ANGELI	1
CARONA	1
CARONNO PERTUSELLA	1
CARONNO VARESINO	1
CARPENEDOLO	1
CARPIANO	1
CARUGATE	1
CARUGO	1
CARVICO	1
CASALBUTTANO ED UNITI	1
CASALE CREMASCO-VIDOLASCO	1
CASALE LITTA	1
CASALETTO CEREDANO	1
CASALETTO DI SOPRA	1
CASALETTO LODIGIANO	1
CASALETTO VAPRIO	1
CASALMAGGIORE	1
CASALMAIOCCO	1
CASALMORANO	1
CASALMORO	1
CASALOLDO	1
CASALPUSTERLENGO	1
CASALROMANO	1
CASALZUIGNO	1
CASANOVA LONATI	1
CASARGO	1
CASARILE	1
CASASCO D'INTELVI	1
CASATENOVO	1
CASATISMA	1
CASAZZA	1
CASCIAGO	1
CASEI GEROLA	1
CASELLE LANDI	1
CASELLE LURANI	1
CASIRATE D'ADDA	1
CASLINO D'ERBA	1
CASNATE CON BERNATE	1
CASNIGO	1
CASORATE PRIMO	1
CASORATE SEMPIONE	1
CASOREZZO	1
CASPOGGIO	1
CASSAGO BRIANZA	1
CASSANO D'ADDA	1
CASSANO MAGNAGO	1
CASSANO VALCUVIA	1
CASSIGLIO	1
CASSINA DE'PECCHI	1
CASSINA RIZZARDI	1
CASSINA VALSASSINA	1
CASSINETTA DI LUGAGNANO	1
CASSOLNOVO	1
CASTANA	1
CASTANO PRIMO	1
CASTEGGIO	1
CASTEGNATO	1
CASTEL D'ARIO	1
CASTEL GABBIANO	1
CASTEL GOFFREDO	1
CASTEL MELLA	1
CASTEL ROZZONE	1
CASTELBELFORTE	1
CASTELCOVATI	1
CASTELDIDONE	1
CASTELLANZA	1
CASTELLEONE	1
CASTELLETTO DI BRANDUZZO	1
CASTELLI CALEPIO	1
CASTELLO CABIAGLIO	1
CASTELLO D'AGOGNA	1
CASTELLO DELL'ACQUA	1
CASTELLO DI BRIANZA	1
CASTELLUCCHIO	1
CASTELMARTE	1
CASTELNOVETTO	1
CASTELNUOVO BOCCA D'ADDA	1
CASTELNUOVO BOZZENTE	1
CASTELSEPRIO	1
CASTELVECCANA	1
CASTELVERDE	1
CASTELVISCONTI	1
CASTENEDOLO	1
CASTIGLIONE D'ADDA	1
CASTIGLIONE DELLE STIVIERE	1
CASTIGLIONE D'INTELVI	1
CASTIGLIONE OLONA	1
CASTIONE ANDEVENNO	1
CASTIONE DELLA PRESOLANA	3
CASTIRAGA VIDARDO	1
CASTO	1
CASTREZZATO	1
CASTRO	1
CASTRONNO	1
CAVA MANARA	1
CAVACURTA	1
CAVALLASCA	1
CAVARGNA	1
CAVARIA CON PREMEZZO	1
CAVENAGO D'ADDA	1
CAVENAGO DI BRIANZA	1
CAVERNAGO	1
CAVRIANA	1
CAZZAGO BRABBIA	1
CAZZAGO SAN MARTINO	1
CAZZANO SANT'ANDREA	1
CECIMA	1
CEDEGOLO	1
CEDRASCO	1
CELLA DATI	1
CELLATICA	1
CENATE SOPRA	1
CENATE SOTTO	1
CENE	1
CERANO D'INTELVI	1
CERANOVA	1
CERCINO	1
CERESARA	1
CERETE	1
CERETTO LOMELLINA	1
CERGNAGO	1
CERIANO LAGHETTO	1
CERMENATE	1
CERNOBBIO	1
CERNUSCO LOMBARDONE	1
CERNUSCO SUL NAVIGLIO	1
CERRO AL LAMBRO	1
CERRO MAGGIORE	1
CERTOSA DI PAVIA	1
CERVENO	1
CERVESINA	1
CERVIGNANO D'ADDA	1
CESANA BRIANZA	1
CESANO BOSCONE	1
CESANO MADERNO	1
CESATE	1
CETO	1
CEVO	1
CHIARI	1
CHIAVENNA	1
CHIESA IN VALMALENCO	1
CHIEVE	1
CHIGNOLO D'ISOLA	1
CHIGNOLO PO	1
CHIUDUNO	1
CHIURO	1
CICOGNOLO	1
CIGOGNOLA	1
CIGOLE	1
CILAVEGNA	1
CIMBERGO	1
CINGIA DE'BOTTI	1
CINISELLO BALSAMO	1
CINO	1
CIRIMIDO	1
CISANO BERGAMASCO	1
CISERANO	1
CISLAGO	1
CISLIANO	1
CITTIGLIO	1
CIVATE	1
CIVENNA	1
CIVIDATE AL PIANO	1
CIVIDATE CAMUNO	1
CIVO	1
CLAINO CON OSTENO	1
CLIVIO	1
CLUSONE	1
COCCAGLIO	1
COCQUIO-TREVISAGO	1
CODEVILLA	1
CODOGNO	1
COGLIATE	1
COLERE	1
COLICO	1
COLLE BRIANZA	1
COLLEBEATO	1
COLLIO	1
COLOGNE	1
COLOGNO AL SERIO	1
COLOGNO MONZESE	1
COLONNO	1
COLORINA	1
COLTURANO	1
COLZATE	1
COMABBIO	1
COMAZZO	1
COMERIO	1
COMEZZANO-CIZZAGO	1
COMMESSAGGIO	1
COMO	1
COMUN NUOVO	1
CONCESIO	1
CONCOREZZO	1
CONFIENZA	1
CONSIGLIO DI RUMO	1
COPIANO	1
CORANA	1
CORBETTA	1
CORMANO	1
CORNA IMAGNA	1
CORNALBA	1
CORNALE	1
CORNAREDO	1
CORNATE D'ADDA	1
CORNEGLIANO LAUDENSE	1
CORNO GIOVINE	1
CORNOVECCHIO	1
CORREZZANA	1
CORRIDO	1
CORSICO	1
CORTE DE'CORTESI CON CIGNONE	1
CORTE DE'FRATI	1
CORTE FRANCA	1
CORTE PALASIO	1
CORTENO GOLGI	1
CORTENOVA (BG)	1
CORTENOVA (LC)	1
CORTEOLONA	1
CORVINO SAN QUIRICO	1
CORZANO	1
COSIO VALTELLINO	1
COSTA DE'NOBILI	1
COSTA DI MEZZATE	1
COSTA DI SERINA	1
COSTA MASNAGA	1
COSTA VALLE IMAGNA	1
COSTA VOLPINO	1
COVO	1
COZZO	1
CRANDOLA VALSASSINA	1
CREDARO	1
CREDERA RUBBIANO	1
CREMA	1
CREMELLA	1
CREMENAGA	1
CREMENO	1
CREMIA	1
CREMONA	1
CREMOSANO	1
CRESPIATICA	1
CROSIO DELLA VALLE	1
CROTTA D'ADDA	1
CUASSO AL MONTE	1
CUCCIAGO	1
CUGGIONO	1
CUGLIATE-FABIASCO	1
CUMIGNANO SUL NAVIGLIO	1
CUNARDO	1
CURA CARPIGNANO	1
CURIGLIA CON MONTEVIASCO	1
CURNO	1
CURTATONE	1
CUSAGO	1
CUSANO MILANINO	1
CUSINO	1
CUSIO	1
CUVEGLIO	1
CUVIO	1
DAIRAGO	1
DALMINE	1
DARFO BOARIO TERME	14
DAVERIO	1
DAZIO	1
DELEBIO	1
DELLO	1
DEROVERE	1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

Comune	Gruppo
DERVIO	1
DESENZANO DEL GARDA	1
DESIO	1
DIZZASCO	1
DOLZAGO	1
DOMASO	1
DONGO	1
DORIO	1
DORNO	1
DOSOLO	1
DOSSENA	1
DOSSO DEL LIRO	1
DOVERA	1
DRESANO	1
DREZZO	1
DRIZZONA	1
DUBINO	1
DUMENZA	1
DUNO	1
EDOLO	1
ELLO	1
ENDINE GAIANO	1
ENTRATICO	1
ERBA	1
ERBUSCO	1
ERVE	1
ESINE	1
ESINO LARIO	1
EUPILIO	1
FAEDO VALTELLINO	1
FAGGETO LARIO	1
FAGNANO OLONA	1
FALOPPIO	1
FARA GERA D'ADDA	1
FARA OLIVANA CON SOLA	1
FELONICA	1
FENEGRO'	1
FERNO	1
FERRERA DI VARESE	1
FERRERA ERBOGNONE	1
FIESCO	1
FIESSE	1
FIGINO SERENZA	1
FILAGO	1
FILIGHERA	1
FINO DEL MONTE	1
FINO MORNASCO	1
FIORANO AL SERIO	1
FLERO	1
FOMBIO	1
FONTANELLA	1
FONTENO	1
FOPPOLO	1
FORCOLA	1
FORESTO SPARSO	1
FORMIGARA	1
FORNOVO SAN GIOVANNI	1
FORTUNAGO	1
FRASCAROLO	1
FUIPIANO VALLE IMAGNA	1
FUSINE	1
GABBIONETA-BINANUOVA	1
GADESCO-PIEVE DELMONA	1
GAGGIANO	1
GALBIATE	1
GALGAGNANO	1
GALLARATE	1
GALLIATE LOMBARDO	1
GALLIAVOLA	1
GAMBARA	1
GAMBARANA	1
GAMBOLO'	1
GANDELLINO	1
GANDINO	1
GANDOSSO	1
GARBAGNATE MILANESE	1
GARBAGNATE MONASTERO	1
GARDONE RIVIERA	11
GARDONE VAL TROMPIA	1
GARGNANO	1
GARLASCO	1
GARLATE	1
GARZENO	1
GAVARDO	1
GAVERINA TERME	14
GAVIRATE	1
GAZOLDO DEGLI IPPOLITI	1
GAZZADA SCHIANNO	1
GAZZANIGA	1
GAZZUOLO	1
GEMONIO	1
GENIVOLTA	1
GENZONE	1
GERA LARIO	1
GERENZAGO	1
GERENZANO	1
GERMASINO	1
GERMIGNAGA	1
GEROLA ALTA	1
GEROSA	1
GERRE DE'CAPRIOLI	1
GESSATE	1
GHEDI	1
GHISALBA	1
GIANICO	1
GIRONICO	1
GIUSSAGO	1
GIUSSANO	1
GODIASCO	14
GOITO	1
GOLASECCA	1
GOLFERENZO	1
GOMBITO	1
GONZAGA	1
GORDONA	1
GORGONZOLA	1
GORLA MAGGIORE	1
GORLA MINORE	1
GORLAGO	1
GORLE	1
GORNATE-OLONA	1
GORNO	1
GOTTOLENGO	1
GRAFFIGNANA	1
GRANDATE	1
GRANDOLA ED UNITI	1
GRANTOLA	1
GRASSOBBIO	1
GRAVEDONA	1
GRAVELLONA LOMELLINA	1
GREZZAGO	1
GRIANTE	11
GROMO	1
GRONE	1
GRONTARDO	1
GROPELLO CAIROLI	1
GROSIO	1
GROSOTTO	1
GRUMELLO CREMONESE ED UNITI	1
GRUMELLO DEL MONTE	1
GUANZATE	1
GUARDAMIGLIO	1
GUDO VISCONTI	1
GUIDIZZOLO	1
GUSSAGO	1
GUSSOLA	1
IDRO	1
IMBERSAGO	1
INARZO	1
INCUDINE	1
INDUNO OLONA	1
INTROBIO	1
INTROZZO	1
INVERIGO	1
INVERNO E MONTELEONE	1
INVERUNO	1
INZAGO	1
IRMA	1
ISEO	1
ISOLA DI FONDRA	1
ISOLA DOVARESE	1
ISORELLA	1
ISPRA	1
ISSO	1
IZANO	1
JERAGO CON ORAGO	1
LACCHIARELLA	1
LAGLIO	1
LAINATE	1
LAINO	1
LALLIO	1
LAMBRUGO	1
LANDRIANO	1
LANGOSCO	1
LANZADA	1
LANZO D'INTELVI	1
LARDIRAGO	1
LASNIGO	1
LAVENA PONTE TRESA	1
LAVENO-MOMBELLO	1
LAVENONE	1
LAZZATE	1
LECCO	1
LEFFE	1
LEGGIUNO	1
LEGNANO	1
LENNA	1
LENNO	1
LENO	1
LENTATE SUL SEVESO	1
LESMO	1
LEVATE	1
LEZZENO	1
LIERNA	1
LIMBIATE	1
LIMIDO COMASCO	1
LIMONE SUL GARDA	8
LINAROLO	1
LIPOMO	1
LIRIO	1
LISCATE	1
LISSONE	1
LIVIGNO	11
LIVO	1
LIVRAGA	1
LOCATE DI TRIULZI	1
LOCATE VARESINO	1
LOCATELLO	1
LODI	1
LODI VECCHIO	1
LODRINO	1
LOGRATO	1
LOMAGNA	1
LOMAZZO	1
LOMELLO	1
LONATE CEPPINO	1
LONATE POZZOLO	1
LONATO	1
LONGHENA	1
LONGONE AL SEGRINO	1
LOSINE	1
LOVERE	1
LOVERO	1
LOZIO	1
LOZZA	1
LUINO	1
LUISAGO	1
LUMEZZANE	1
LUNGAVILLA	1
LURAGO D'ERBA	1
LURAGO MARINONE	1
LURANO	1
LURATE CACCIVIO	1
LUVINATE	1
LUZZANA	1
MACCAGNO	1
MACCASTORNA	1
MACHERIO	1
MACLODIO	1
MADESIMO	11
MADIGNANO	1
MADONE	1
MAGASA	1
MAGENTA	1
MAGHERNO	1
MAGNACAVALLO	1
MAGNAGO	1
MAGREGLIO	1
MAIRAGO	1
MAIRANO	1
MALAGNINO	1
MALEGNO	1
MALEO	1
MALGESSO	1
MALGRATE	1
MALNATE	1
MALONNO	1
MANDELLO DEL LARIO	1
MANERBA DEL GARDA	1
MANERBIO	1
MANTELLO	1
MANTOVA	1
MAPELLO	1
MARCALLO CON CASONE	1
MARCARIA	1
MARCHENO	1
MARCHIROLO	1
MARCIGNAGO	1
MARGNO	1
MARIANA MANTOVANA	1
MARIANO COMENSE	1
MARMENTINO	1
MARMIROLO	1
MARNATE	1
MARONE	1
MARTIGNANA DI PO	1
MARTINENGO	1
MARUDO	1
MARZANO	1
MARZIO	1
MASATE	1
MASCIAGO PRIMO	1
MASLIANICO	1
MASSALENGO	1
MAZZANO	1
MAZZO DI VALTELLINA	1
MEDA	1
MEDE	1
MEDIGLIA	1
MEDOLAGO	1
MEDOLE	1
MELEGNANO	1
MELETI	1
MELLO	1
MELZO	1
MENAGGIO	1
MENAROLA	1
MENCONICO	1
MERATE	1
MERCALLO	1
MERLINO	1
MERONE	1
MESE	1
MESENZANA	1
MESERO	1
MEZZAGO	1
MEZZANA BIGLI	1
MEZZANA RABATTONE	1
MEZZANINO	1
MEZZEGRA	1
MEZZOLDO	1
MILANO	4
MILZANO	1
MIRADOLO TERME	1
MISANO DI GERA D'ADDA	1
MISINTO	1
MISSAGLIA	1
MOGGIO	1
MOGLIA	1
MOIO DE'CALVI	1
MOLTENO	1
MOLTRASIO	1
MONASTEROLO DEL CASTELLO	1
MONGUZZO	1
MONIGA DEL GARDA	1
MONNO	1
MONTAGNA IN VALTELLINA	1
MONTALTO PAVESE	1
MONTANASO LOMBARDO	1
MONTANO LUCINO	1
MONTE CREMASCO	1
MONTE ISOLA	1
MONTE MARENZO	1
MONTEBELLO DELLA BATTAGLIA	1
MONTECALVO VERSIGGIA	1
MONTEGRINO VALTRAVAGLIA	1
MONTELLO	1
MONTEMEZZO	1
MONTESCANO	1
MONTESEGALE	1
MONTEVECCHIA	1
MONTICELLI BRUSATI	1
MONTICELLI PAVESE	1
MONTICELLO BRIANZA	1
MONTICHIARI	1
MONTIRONE	1
MONTODINE	1
MONTORFANO	1
MONTU' BECCARIA	1
MONVALLE	1
MONZA	1
MONZAMBANO	1
MORAZZONE	1
MORBEGNO	1
MORENGO	1
MORIMONDO	1
MORNAGO	1
MORNICO AL SERIO	1
MORNICO LOSANA	1
MORTARA	1
MORTERONE	1
MOSCAZZANO	1
MOTTA BALUFFI	1
MOTTA VISCONTI	1
MOTTEGGIANA	1
MOZZANICA	1
MOZZATE	1
MOZZO	1
MUGGIO'	1
MULAZZANO	1
MURA	1
MUSCOLINE	1
MUSSO	1
NAVE	1
NEMBRO	1
NERVIANO	1
NESSO	1
NIARDO	1
NIBIONNO	1
NICORVO	1
NOSATE	1
NOVA MILANESE	1
NOVATE MEZZOLA	1
NOVATE MILANESE	1
NOVEDRATE	1
NOVIGLIO	1
NUVOLENTO	1
NUVOLERA	1
ODOLO	1
OFFANENGO	1
OFFLAGA	1
OGGIONA CON SANTO STEFANO	1
OGGIONO	1
OLEVANO DI LOMELLINA	1
OLGIATE COMASCO	1
OLGIATE MOLGORA	1
OLGIATE OLONA	1
OLGINATE	1
OLIVA GESSI	1
OLIVETO LARIO	1
OLMENETA	1
OLMO AL BREMBO	1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

Comune	Gruppo
OLTRE IL COLLE	1
OLTRESSENDA ALTA	1
OLTRONA DI SAN MAMETTE	1
OME	1
ONETA	1
ONO SAN PIETRO	1
ONORE	1
OPERA	1
ORIGGIO	1
ORINO	1
ORIO AL SERIO	1
ORIO LITTA	1
ORNAGO	1
ORNICA	1
ORSENIGO	1
ORZINUOVI	1
ORZIVECCHI	1
OSIO SOPRA	1
OSIO SOTTO	1
OSMATE	1
OSNAGO	1
OSPEDALETTO LODIGIANO	1
OSPITALETTO	1
OSSAGO LODIGIANO	1
OSSIMO	1
OSSONA	1
OSSUCCIO	1
OSTIANO	1
OSTIGLIA	1
OTTOBIANO	1
OZZERO	1
PADENGHE SUL GARDA	1
PADERNO D'ADDA	1
PADERNO DUGNANO	1
PADERNO FRANCIACORTA	1
PADERNO PONCHIELLI	1
PAGAZZANO	1
PAGNONA	1
PAISCO LOVENO	1
PAITONE	1
PALADINA	1
PALAZZAGO	1
PALAZZO PIGNANO	1
PALAZZOLO SULL'OGLIO	1
PALESTRO	1
PALOSCO	1
PANCARANA	1
PANDINO	1
PANTIGLIATE	1
PARABIAGO	1
PARATICO	1
PARE'	1
PARLASCO	1
PARONA	1
PARRE	1
PARZANICA	1
PASPARDO	1
PASSIRANO	1
PASTURO	1
PAULLO	1
PAVIA	1
PAVONE DEL MELLA	1
PEDESINA	1
PEDRENGO	1
PEGLIO	1
PEGOGNAGA	1
PEIA	1
PELLIO INTELVI	1
PEREGO	1
PERLEDO	1
PERO	1
PERSICO DOSIMO	1
PERTICA ALTA	1
PERTICA BASSA	1
PESCAROLO ED UNITI	1
PESCATE	1
PESCHIERA BORROMEO	1
PESSANO CON BORNAGO	1
PESSINA CREMONESE	1
PEZZAZE	1
PIADENA	1
PIAN CAMUNO	1
PIANCOGNO	1
PIANELLO DEL LARIO	1
PIANENGO	1
PIANICO	1
PIANTEDO	1
PIARIO	1
PIATEDA	1
PIAZZA BREMBANA	1
PIAZZATORRE	1
PIAZZOLO	1
PIERANICA	1
PIETRA DE'GIORGI	1
PIEVE ALBIGNOLA	1
PIEVE DEL CAIRO	1
PIEVE DI CORIANO	1
PIEVE D'OLMI	1
PIEVE EMANUELE	1
PIEVE FISSIRAGA	1
PIEVE PORTO MORONE	1
PIEVE SAN GIACOMO	1
PIGRA	1
PINAROLO PO	1
PINO SULLA SPONDA DEL LAGO MAGGIOR	1
PIOLTELLO	1
PISOGNE	1
PIUBEGA	1
PIURO	1
PIZZALE	1
PIZZIGHETTONE	1
PLESIO	1
POGGIO RUSCO	1
POGGIRIDENTI	1
POGLIANO MILANESE	1
POGNANA LARIO	1
POGNANO	1
POLAVENO	1
POLPENAZZE DEL GARDA	1
POMPIANO	1
POMPONESCO	1
PONCARALE	1
PONNA	1
PONTE DI LEGNO	11
PONTE IN VALTELLINA	1
PONTE LAMBRO	1
PONTE NIZZA	1
PONTE NOSSA	1
PONTE SAN PIETRO	1
PONTERANICA	1
PONTEVICO	1
PONTI SUL MINCIO	1
PONTIDA	1
PONTIROLO NUOVO	1
PONTOGLIO	1
PORLEZZA	1
PORTALBERA	1
PORTO CERESIO	1
PORTO MANTOVANO	1
PORTO VALTRAVAGLIA	1
POSTALESIO	1
POZZAGLIO ED UNITI	1
POZZO D'ADDA	1
POZZOLENGO	1
POZZUOLO MARTESANA	1
PRADALUNGA	1
PRALBOINO	1
PRATA CAMPORTACCIO	1
PREDORE	1
PREGNANA MILANESE	1
PREMANA	1
PREMOLO	1
PRESEGLIE	1
PRESEZZO	1
PRESTINE	1
PREVALLE	1
PRIMALUNA	1
PROSERPIO	1
PROVAGLIO D'ISEO	1
PROVAGLIO VAL SABBIA	1
PUEGNAGO SUL GARDA	1
PUMENENGO	1
PUSIANO	1
QUINGENTOLE	1
QUINTANO	1
QUINZANO D'OGLIO	1
QUISTELLO	1
RAMPONIO VERNA	1
RANCIO VALCUVIA	1
RANCO	1
RANICA	1
RANZANICO	1
RASURA	1
REA	1
REDAVALLE	1
REDONDESCO	1
REMEDELLO	1
RENATE	1
RESCALDINA	1
RETORBIDO	1
REVERE	1
REZZAGO	1
REZZATO	1
RHO	1
RICENGO	1
RIPALTA ARPINA	1
RIPALTA CREMASCA	1
RIPALTA GUERINA	1
RIVA DI SOLTO	1
RIVANAZZANO	14
RIVAROLO DEL RE ED UNITI	1
RIVAROLO MANTOVANO	1
RIVOLTA D'ADDA	1
ROBBIATE	1
ROBBIO	1
ROBECCHETTO CON INDUNO	1
ROBECCO D'OGLIO	1
ROBECCO PAVESE	1
ROBECCO SUL NAVIGLIO	1
ROCCA DE'GIORGI	1
ROCCA SUSELLA	1
ROCCAFRANCA	1
RODANO	1
RODENGO-SAIANO	1
RODERO	1
RODIGO	1
ROE' VOLCIANO	1
ROGENO	1
ROGNANO	1
ROGNO	1
ROGOLO	1
ROMAGNESE	1
ROMANENGO	1
ROMANO DI LOMBARDIA	1
RONAGO	1
RONCADELLE	1
RONCARO	1
RONCELLO	1
RONCO BRIANTINO	1
RONCOBELLO	1
RONCOFERRARO	1
RONCOLA	1
ROSASCO	1
ROSATE	1
ROTA D'IMAGNA	1
ROVAGNATE	1
ROVATO	1
ROVELLASCA	1
ROVELLO PORRO	1
ROVERBELLA	1
ROVESCALA	1
ROVETTA	1
ROZZANO	1
RUDIANO	1
RUINO	1
SABBIO CHIESE	1
SABBIONETA	1
SALA COMACINA	1
SALE MARASINO	1
SALERANO SUL LAMBRO	1
SALO'	1
SALTRIO	1
SALVIROLA	1
SAMARATE	1
SAMOLACO	1
SAN BARTOLOMEO VAL CAVARGNA	1
SAN BASSANO	1
SAN BENEDETTO PO	1
SAN CIPRIANO PO	1
SAN COLOMBANO AL LAMBRO	1
SAN DAMIANO AL COLLE	1
SAN DANIELE PO	1
SAN DONATO MILANESE	1
SAN FEDELE INTELVI	1
SAN FELICE DEL BENACO	1
SAN FERMO DELLA BATTAGLIA	1
SAN FIORANO	1
SAN GENESIO ED UNITI	1
SAN GERVASIO BRESCIANO	1
SAN GIACOMO DELLE SEGNATE	1
SAN GIACOMO FILIPPO	1
SAN GIORGIO DI LOMELLINA	1
SAN GIORGIO DI MANTOVA	1
SAN GIORGIO SU LEGNANO	1
SAN GIOVANNI BIANCO	1
SAN GIOVANNI DEL DOSSO	1
SAN GIOVANNI IN CROCE	1
SAN GIULIANO MILANESE	1
SAN MARTINO DALL'ARGINE	1
SAN MARTINO DEL LAGO	1
SAN MARTINO IN STRADA	1
SAN MARTINO SICCOMARIO	1
SAN NAZZARO VAL CAVARGNA	1
SAN PAOLO	1
SAN PAOLO D'ARGON	1
SAN PELLEGRINO TERME	14
SAN ROCCO AL PORTO	1
SAN SIRO	1
SAN VITTORE OLONA	1
SAN ZENO NAVIGLIO	1
SAN ZENONE AL LAMBRO	1
SAN ZENONE AL PO	1
SANGIANO	1
SANNAZZARO DE'BURGONDI	1
SANTA BRIGIDA	1
SANTA CRISTINA E BISSONE	1
SANTA GIULETTA	1
SANTA MARGHERITA DI STAFFORA	1
SANTA MARIA DELLA VERSA	1
SANTA MARIA HOE'	1
SANTA MARIA REZZONICO	1
SANT'ABBONDIO	1
SANT'ALESSIO CON VIALONE	1
SANT'ANGELO LODIGIANO	1
SANT'ANGELO LOMELLINA	1
SANTO STEFANO LODIGIANO	1
SANTO STEFANO TICINO	1
SANT'OMOBONO IMAGNA	14
SAREZZO	1
SARNICO	1
SARONNO	1
SARTIRANA LOMELLINA	1
SAVIORE DELL'ADAMELLO	1
SCALDASOLE	1
SCANDOLARA RAVARA	1
SCANDOLARA RIPA D'OGLIO	1
SCANZOROSCIATE	1
SCHIGNANO	1
SCHILPARIO	1
SCHIVENOGLIA	1
SECUGNAGO	1
SEDRIANO	1
SEDRINA	1
SEGRATE	1
SELLERO	1
SELVINO	1
SEMIANA	1
SENAGO	1
SENIGA	1
SENNA COMASCO	1
SENNA LODIGIANA	1
SEREGNO	1
SERGNANO	1
SERIATE	1
SERINA	1
SERLE	1
SERMIDE	1
SERNIO	1
SERRAVALLE A PO	1
SESTO CALENDE	1
SESTO ED UNITI	1
SESTO SAN GIOVANNI	1
SETTALA	1
SETTIMO MILANESE	1
SEVESO	1
SILVANO PIETRA	1
SIRMIONE	11
SIRONE	1
SIRTORI	1
SIZIANO	1
SOIANO DEL LAGO	1
SOLARO	1
SOLAROLO RAINERIO	1
SOLBIATE	1
SOLBIATE ARNO	1
SOLBIATE OLONA	1
SOLFERINO	1
SOLTO COLLINA	1
SOLZA	1
SOMAGLIA	1
SOMMA LOMBARDO	1
SOMMO	1
SONCINO	1
SONDALO	1
SONDRIO	1
SONGAVAZZO	1
SONICO	1
SORDIO	1
SORESINA	1
SORICO	1
SORISOLE	1
SORMANO	1
SOSPIRO	1
SOTTO IL MONTE GIOVANNI XXIII	1
SOVERE	1
SOVICO	1
SPESSA	1
SPINADESCO	1
SPINEDA	1
SPINO D'ADDA	1
SPINONE AL LAGO	1
SPIRANO	1
SPRIANA	1
STAGNO LOMBARDO	1
STAZZONA	1
STEZZANO	1
STRADELLA	1
STROZZA	1
SUARDI	1
SUEGLIO	1
SUELLO	1
SUISIO	1
SULBIATE	1
SULZANO	1
SUMIRAGO	1
SUSTINENTE	1
SUZZARA	1
TACENO	1
TAINO	1
TALAMONA	1
TALEGGIO	1
TARTANO	1
TAVAZZANO CON VILLAVESCO	1
TAVERNERIO	1
TAVERNOLA BERGAMASCA	1
TAVERNOLE SUL MELLA	1
TEGLIO	1
TELGATE	1
TEMU'	1
TERNATE	1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

Comune	Gruppo
TERNO D'ISOLA	1
TERRANOVA DEI PASSERINI	1
TICENGO	1
TIGNALE	11
TIRANO	1
TORBOLE CASAGLIA	1
TORLINO VIMERCATI	1
TORNATA	1
TORNO	1
TORRAZZA COSTE	1
TORRE BERETTI E CASTELLARO	1
TORRE BOLDONE	1
TORRE D'ARESE	1
TORRE DE'BUSI	1
TORRE DE'NEGRI	1
TORRE DE'PICENARDI	1
TORRE DE'ROVERI	1
TORRE DI SANTA MARIA	1
TORRE D'ISOLA	1
TORRE PALLAVICINA	1
TORREVECCHIA PIA	1
TORRICELLA DEL PIZZO	1
TORRICELLA VERZATE	1
TOSCOLANO-MADERNO	1
TOVO DI SANT'AGATA	1
TRADATE	1
TRAONA	1
TRAVACO' SICCOMARIO	1
TRAVAGLIATO	1
TRAVEDONA-MONATE	1
TREMENICO	1
TREMEZZO	1
TREMOSINE	1
TRENZANO	1
TRESCORE BALNEARIO	14
TRESCORE CREMASCO	1
TRESIVIO	1
TREVIGLIO	1
TREVIOLO	1
TREVISO BRESCIANO	1
TREZZANO ROSA	1
TREZZANO SUL NAVIGLIO	1
TREZZO SULL'ADDA	1
TREZZONE	1
TRIBIANO	1
TRIGOLO	1
TRIUGGIO	1
TRIVOLZIO	1
TROMELLO	1
TRONZANO LAGO MAGGIORE	1
TROVO	1
TRUCCAZZANO	1
TURANO LODIGIANO	1
TURATE	1
TURBIGO	1
UBIALE CLANEZZO	1
UBOLDO	1
UGGIATE-TREVANO	1
URAGO D'OGLIO	1
URGNANO	1
USMATE VELATE	1
VAIANO CREMASCO	1
VAILATE	1
VAL DI NIZZA	1
VAL MASINO	1
VAL REZZO	1
VALBONDIONE	1
VALBREMBO	1
VALBRONA	1
VALDIDENTRO	1
VALDISOTTO	1
VALEGGIO	1
VALERA FRATTA	1
VALFURVA	11
VALGANNA	1
VALGOGLIO	1
VALGREGHENTINO	1
VALLE LOMELLINA	1
VALLE SALIMBENE	1
VALLEVE	1
VALLIO TERME	14
VALMADRERA	1
VALMOREA	1
VALNEGRA	1
VALSECCA	1
VALSOLDA	1
VALTORTA	1
VALVERDE	1
VALVESTINO	1
VANZAGHELLO	1
VANZAGO	1
VAPRIO D'ADDA	1
VARANO BORGHI	1
VAREDO	1
VARENNA	1
VARESE	1
VARZI	1
VEDANO AL LAMBRO	1
VEDANO OLONA	1
VEDDASCA	1
VEDESETA	1
VEDUGGIO CON COLZANO	1
VELESO	1
VELEZZO LOMELLINA	1
VELLEZZO BELLINI	1
VENDROGNO	1
VENEGONO INFERIORE	1
VENEGONO SUPERIORE	1
VENIANO	1
VERANO BRIANZA	1
VERCANA	1
VERCEIA	1
VERCURAGO	1
VERDELLINO	1
VERDELLO	1
VERDERIO INFERIORE	1
VERDERIO SUPERIORE	1
VERGIATE	1
VERMEZZO	1
VERNATE	1
VEROLANUOVA	1
VEROLAVECCHIA	1
VERRETTO	1
VERRUA PO	1
VERTEMATE CON MINOPRIO	1
VERTOVA	1
VERVIO	1
VESCOVATO	1
VESTONE	1
VESTRENO	1
VEZZA D'OGLIO	1
VIADANA	1
VIADANICA	1
VIDIGULFO	1
VIGANO'	1
VIGANO SAN MARTINO	1
VIGEVANO	1
VIGGIU'	1
VIGNATE	1
VIGOLO	1
VILLA BISCOSSI	1
VILLA CARCINA	1
VILLA CORTESE	1
VILLA D'ADDA	1
VILLA D'ALME'	1
VILLA DI CHIAVENNA	1
VILLA DI SERIO	1
VILLA DI TIRANO	1
VILLA D'OGNA	1
VILLA GUARDIA	1
VILLA POMA	1
VILLACHIARA	1
VILLANOVA D'ARDENGHI	1
VILLANOVA DEL SILLARO	1
VILLANTERIO	1
VILLANUOVA SUL CLISI	1
VILLASANTA	1
VILLIMPENTA	1
VILLONGO	1
VILMINORE DI SCALVE	1
VIMERCATE	1
VIMODRONE	1
VIONE	1
VIRGILIO	1
VISANO	1
VISTARINO	1
VITTUONE	1
VIZZOLA TICINO	1
VIZZOLO PREDABISSI	1
VOBARNO	1
VOGHERA	1
VOLONGO	1
VOLPARA	1
VOLTA MANTOVANA	1
VOLTIDO	1
ZANDOBBIO	1
ZANICA	1
ZAVATTARELLO	1
ZECCONE	1
ZELBIO	1
ZELO BUON PERSICO	1
ZELO SURRIGONE	1
ZEME	1
ZENEVREDO	1
ZERBO	1
ZERBOLO'	1
ZIBIDO SAN GIACOMO	1
ZINASCO	1
ZOGNO	1
ZONE	1

REGIONE MARCHE

Comune	Gruppo
ACQUACANINA	1
ACQUALAGNA	1
ACQUASANTA TERME	14
ACQUAVIVA PICENA	1
AGUGLIANO	1
ALTIDONA	1
AMANDOLA	1
ANCONA	1
APECCHIO	14
APIRO	1
APPIGNANO	1
APPIGNANO DEL TRONTO	1
ARCEVIA	1
ARQUATA DEL TRONTO	1
ASCOLI PICENO	1
AUDITORE	14
BARBARA	1
BARCHI	1
BELFORTE ALL'ISAURO	1
BELFORTE DEL CHIENTI	1
BELMONTE PICENO	1
BELVEDERE OSTRENSE	1
BOLOGNOLA	1
BORGO PACE	1
CAGLI	1
CALDAROLA	1
CAMERANO	14
CAMERATA PICENA	1
CAMERINO	1
CAMPOFILONE	1
CAMPOROTONDO DI FIASTRONE	1
CANTIANO	1
CARASSAI	1
CARPEGNA	1
CARTOCETO	1
CASTEL COLONNA	1
CASTEL DI LAMA	1
CASTELBELLINO	1
CASTELDELCI	1
CASTELFIDARDO	1
CASTELLEONE DI SUASA	1
CASTELPLANIO	1
CASTELRAIMONDO	1
CASTELSANTANGELO SUL NERA	1
CASTIGNANO	1
CASTORANO	1
CERRETO D'ESI	1
CESSAPALOMBO	1
CHIARAVALLE	1
CINGOLI	1
CIVITANOVA MARCHE	1
COLBORDOLO	1
COLLI DEL TRONTO	1
COLMURANO	1
COMUNANZA	1
CORINALDO	1
CORRIDONIA	1
COSSIGNANO	1
CUPRA MARITTIMA	1
CUPRAMONTANA	14
ESANATOGLIA	1
FABRIANO	1
FALCONARA MARITTIMA	1
FALERONE	1
FANO	6
FERMIGNANO	1
FERMO	1
FIASTRA	1
FILOTTRANO	1
FIORDIMONTE	1
FIUMINATA	1
FOLIGNANO	1
FORCE	1
FOSSOMBRONE	1
FRANCAVILLA D'ETE	1
FRATTE ROSA	1
FRONTINO	1
FRONTONE	1
GABICCE MARE	9
GAGLIOLE	1
GENGA	14
GRADARA	1
GROTTAMMARE	7
GROTTAZZOLINA	1
GUALDO	1
ISOLA DEL PIANO	1
JESI	1
LAPEDONA	1
LORETO	1
LORO PICENO	1
LUNANO	1
MACERATA	1
MACERATA FELTRIA	1
MAGLIANO DI TENNA	1
MAIOLATI SPONTINI	1
MAIOLO	1
MALTIGNANO	1
MASSA FERMANA	1
MASSIGNANO	1
MATELICA	1
MERCATELLO SUL METAURO	1
MERCATINO CONCA	1
MERGO	1
MOGLIANO	1
MOMBAROCCIO	1
MONDAVIO	1
MONDOLFO	1
MONSAMPIETRO MORICO	1
MONSAMPOLO DEL TRONTO	1
MONSANO	1
MONTALTO DELLE MARCHE	1
MONTAPPONE	1
MONTE CAVALLO	1
MONTE CERIGNONE	1
MONTE GIBERTO	1
MONTE PORZIO	1
MONTE RINALDO	1
MONTE ROBERTO	1
MONTE SAN GIUSTO	1
MONTE SAN MARTINO	1
MONTE SAN PIETRANGELI	1
MONTE SAN VITO	1
MONTE URANO	1
MONTE VIDON COMBATTE	1
MONTE VIDON CORRADO	1
MONTECALVO IN FOGLIA	1
MONTECAROTTO	1
MONTECASSIANO	1
MONTECICCARDO	1
MONTECOPIOLO	1
MONTECOSARO	1
MONTEDINOVE	1
MONTEFALCONE APPENNINO	1
MONTEFANO	1
MONTEFELCINO	1
MONTEFIORE DELL'ASO	1
MONTEFORTINO	1
MONTEGALLO	1
MONTEGIORGIO	1
MONTEGRANARO	1
MONTEGRIMANO	14
MONTELABBATE	1
MONTELEONE DI FERMO	1
MONTELPARO	1
MONTELUPONE	1
MONTEMAGGIORE AL METAURO	1
MONTEMARCIANO	1
MONTEMONACO	1
MONTEPRANDONE	1
MONTERADO	1
MONTERUBBIANO	1
MONTOTTONE	1
MORESCO	1
MORRO D'ALBA	1
MORROVALLE	1
MUCCIA	1
NOVAFELTRIA	1
NUMANA	7
OFFAGNA	1
OFFIDA	1
ORCIANO DI PESARO	1
ORTEZZANO	1
OSIMO	1
OSTRA	1
OSTRA VETERE	1
PALMIANO	1
PEDASO	1
PEGLIO	1
PENNA SAN GIOVANNI	1
PENNABILLI	1
PERGOLA	1
PESARO	7
PETRIANO	1
PETRIOLO	1
PETRITOLI	1
PIAGGE	1
PIANDIMELETO	1
PIETRARUBBIA	1
PIEVE TORINA	1
PIEVEBOVIGLIANA	1
PIOBBICO	1
PIORACO	1
POGGIO SAN MARCELLO	1
POGGIO SAN VICINO	1
POLLENZA	1
POLVERIGI	1
PONZANO DI FERMO	1
PORTO RECANATI	7
PORTO SAN GIORGIO	1
PORTO SANT'ELPIDIO	1
POTENZA PICENA	1
RAPAGNANO	1
RECANATI	1
RIPATRANSONE	1
RIPE	1
RIPE SAN GINESIO	1
ROCCAFLUVIONE	1
ROSORA	1
ROTELLA	1
SALTARA	1
SAN BENEDETTO DEL TRONTO	7
SAN COSTANZO	1
SAN GINESIO	1
SAN GIORGIO DI PESARO	1
SAN LEO	1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

SAN LORENZO IN CAMPO	1
SAN MARCELLO	1
SAN PAOLO DI JESI	1
SAN SEVERINO MARCHE	1
SANTA MARIA NUOVA	1
SANTA VITTORIA IN MATENANO	1
SANT'AGATA FELTRIA	1
SANT'ANGELO IN LIZZOLA	1
SANT'ANGELO IN PONTANO	1
SANT'ANGELO IN VADO	1
SANT'ELPIDIO A MARE	1
SANT'IPPOLITO	1
SARNANO	14
SASSOCORVARO	1
SASSOFELTRIO	1
SASSOFERRATO	1
SEFRO	1
SENIGALLIA	7
SERRA DE'CONTI	1
SERRA SAN QUIRICO	1
SERRA SANT'ABBONDIO	1
SERRAPETRONA	1
SERRAVALLE DI CHIENTI	1
SERRUNGARINA	1
SERVIGLIANO	1
SIROLO	1
SMERILLO	1
SPINETOLI	1
STAFFOLO	1
TALAMELLO	1
TAVOLETO	1
TAVULLIA	1
TOLENTINO	1
TORRE SAN PATRIZIO	1
TREIA	1
URBANIA	1
URBINO	1
URBISAGLIA	1
USSITA	1
VENAROTTA	1
VISSO	1

REGIONE MOLISE

ACQUAVIVA COLLECROCE	1
ACQUAVIVA D'ISERNIA	1
AGNONE	1
BAGNOLI DEL TRIGNO	1
BARANELLO	1
BELMONTE DEL SANNIO	1
BOJANO	1
BONEFRO	1
BUSSO	1
CAMPOBASSO	1
CAMPOCHIARO	1
CAMPODIPIETRA	1
CAMPOLIETO	1
CAMPOMARINO	1
CANTALUPO NEL SANNIO	1
CAPRACOTTA	1
CAROVILLI	1
CARPINONE	1
CASACALENDA	1
CASALCIPRANO	1
CASTEL DEL GIUDICE	1
CASTEL SAN VINCENZO	1
CASTELBOTTACCIO	1
CASTELLINO DEL BIFERNO	1
CASTELMAURO	1
CASTELPETROSO	1
CASTELPIZZUTO	1
CASTELVERRINO	1
CASTROPIGNANO	1
CERCEMAGGIORE	1
CERCEPICCOLA	1
CERRO AL VOLTURNO	1
CHIAUCI	1
CIVITACAMPOMARANO	1
CIVITANOVA DEL SANNIO	1
COLLE D'ANCHISE	1
COLLETORTO	1
COLLI A VOLTURNO	1
CONCA CASALE	1
DURONIA	1
FERRAZZANO	1
FILIGNANO	1
FORLI' DEL SANNIO	1
FORNELLI	1
FOSSALTO	1
FROSOLONE	1
GAMBATESA	1
GILDONE	1
GUARDIALFIERA	1
GUARDIAREGIA	1
GUGLIONESI	1
ISERNIA	1
JELSI	1
LARINO	1
LIMOSANO	1
LONGANO	1
LUCITO	1
LUPARA	1
MACCHIA D'ISERNIA	1
MACCHIA VALFORTORE	1
MACCHIAGODENA	1
MAFALDA	1
MATRICE	1
MIRABELLO SANNITICO	1
MIRANDA	1
MOLISE	1
MONACILIONI	1
MONTAGANO	1
MONTAQUILA	1
MONTECILFONE	1
MONTEFALCONE NEL SANNIO	1
MONTELONGO	1
MONTEMITRO	1
MONTENERO DI BISACCIA	1
MONTENERO VAL COCCHIARA	1
MONTERODUNI	1
MONTORIO NEI FRENTANI	1
MORRONE DEL SANNIO	1
ORATINO	1
PALATA	1
PESCHE	1
PESCOLANCIANO	1
PESCOPENNATARO	1
PETACCIATO	1
PETRELLA TIFERNINA	1
PETTORANELLO DEL MOLISE	1
PIETRABBONDANTE	1
PIETRACATELLA	1
PIETRACUPA	1
PIZZONE	1
POGGIO SANNITA	1
PORTOCANNONE	1
POZZILLI	1
PROVVIDENTI	1
RICCIA	1
RIONERO SANNITICO	1
RIPABOTTONI	1
RIPALIMOSANI	1
ROCCAMANDOLFI	1
ROCCASICURA	1
ROCCAVIVARA	1
ROCCHETTA A VOLTURNO	1
ROTELLO	1
SALCITO	1
SAN BIASE	1
SAN FELICE DEL MOLISE	1
SAN GIACOMO DEGLI SCHIAVONI	1
SAN GIOVANNI IN GALDO	1
SAN GIULIANO DEL SANNIO	1
SAN GIULIANO DI PUGLIA	1
SAN MARTINO IN PENSILIS	1
SAN MASSIMO	1
SAN PIETRO AVELLANA	1
SAN POLO MATESE	1
SANTA CROCE DI MAGLIANO	1
SANTA MARIA DEL MOLISE	1
SANT'AGAPITO	1
SANT'ANGELO DEL PESCO	1
SANT'ANGELO LIMOSANO	1
SANT'ELENA SANNITA	1
SANT'ELIA A PIANISI	1
SCAPOLI	1
SEPINO	1
SESSANO DEL MOLISE	1
SESTO CAMPANO	1
SPINETE	1
TAVENNA	1
TERMOLI	1
TORELLA DEL SANNIO	1
TORO	1
TRIVENTO	1
TUFARA	1
URURI	1
VASTOGIRARDI	1
VENAFRO	1
VINCHIATURO	1

REGIONE PIEMONTE

ACCEGLIO	1
ACQUI TERME	14
AGLIANO TERME	14
AGLIE'	1
AGRATE CONTURBIA	1
AILOCHE	1
AIRASCA	1
AISONE	1
ALA DI STURA	1
ALAGNA VALSESIA	1
ALBA	1
ALBANO VERCELLESE	1
ALBARETTO DELLA TORRE	1
ALBERA LIGURE	1
ALBIANO D'IVREA	1
ALBUGNANO	1
ALESSANDRIA	1
ALFIANO NATTA	1
ALICE BEL COLLE	1
ALICE CASTELLO	1
ALICE SUPERIORE	1
ALLUVIONI CAMBIO'	1
ALMESE	1
ALPETTE	1
ALPIGNANO	1
ALTAVILLA MONFERRATO	1
ALTO	1
ALZANO SCRIVIA	1
AMENO	1
ANDEZENO	1
ANDORNO MICCA	1
ANDRATE	1
ANGROGNA	1
ANTIGNANO	1
ANTRONA SCHIERANCO	1
ANZOLA D'OSSOLA	1
ARAMENGO	1
ARBORIO	1
ARGENTERA	1
ARGUELLO	1
ARIGNANO	1
ARIZZANO	1
ARMENO	1
AROLA	1
ARONA	1
ARQUATA SCRIVIA	1
ASIGLIANO VERCELLESE	1
ASTI	1
AURANO	1
AVIGLIANA	1
AVOLASCA	1
AZEGLIO	1
AZZANO D'ASTI	1
BACENO	1
BAGNASCO	1
BAGNOLO PIEMONTE	1
BAIRO	1
BALANGERO	1
BALDICHIERI D'ASTI	1
BALDISSERO CANAVESE	1
BALDISSERO D'ALBA	1
BALDISSERO TORINESE	1
BALME	1
BALMUCCIA	1
BALOCCO	1
BALZOLA	1
BANCHETTE	1
BANNIO ANZINO	1
BARBANIA	1
BARBARESCO	1
BARDONECCHIA	3
BARENGO	1
BARGE	1
BAROLO	1
BARONE CANAVESE	1
BASALUZZO	1
BASSIGNANA	1
BASTIA MONDOVI'	1
BATTIFOLLO	1
BAVENO	11
BEE	1
BEINASCO	1
BEINETTE	1
BELFORTE MONFERRATO	1
BELGIRATE	1
BELLINO	1
BELLINZAGO NOVARESE	1
BELVEDERE LANGHE	1
BELVEGLIO	1
BENE VAGIENNA	1
BENEVELLO	1
BENNA	1
BERGAMASCO	1
BERGOLO	1
BERNEZZO	1
BERZANO DI SAN PIETRO	1
BERZANO DI TORTONA	1
BEURA-CARDEZZA	1
BIANDRATE	1
BIANZE'	1
BIBIANA	1
BIELLA	1
BIOGLIO	1
BISTAGNO	1
BOBBIO PELLICE	1
BOCA	1
BOCCIOLETO	1
BOGNANCO	14
BOGOGNO	1
BOLLENGO	1
BOLZANO NOVARESE	1
BONVICINO	1
BORGARO TORINESE	1
BORGHETTO DI BORBERA	1
BORGIALLO	1
BORGO D'ALE	1
BORGO SAN DALMAZZO	1
BORGO SAN MARTINO	1
BORGO TICINO	1
BORGO VERCELLI	1
BORGOFRANCO D'IVREA	1
BORGOLAVEZZARO	1
BORGOMALE	1
BORGOMANERO	1
BORGOMASINO	1
BORGONE SUSA	1
BORGORATTO ALESSANDRINO	1
BORGOSESIA	1
BORRIANA	1
BOSCO MARENGO	1
BOSCONERO	1
BOSIA	1
BOSIO	1
BOSSOLASCO	1
BOVES	1
BOZZOLE	1
BRA	1
BRANDIZZO	1
BREIA	1
BRIAGLIA	1
BRICHERASIO	1
BRIGA ALTA	1
BRIGA NOVARESE	1
BRIGNANO-FRASCATA	1
BRIONA	1
BRONDELLO	1
BROSSASCO	1
BROSSO	1
BROVELLO-CARPUGNINO	1
BROZOLO	1
BRUINO	1
BRUNO	1
BRUSASCO	1
BRUSNENGO	1
BRUZOLO	1
BUBBIO	1
BURIASCO	1
BUROLO	1
BURONZO	1
BUSANO	1
BUSCA	1
BUSSOLENO	1
BUTTIGLIERA ALTA	1
BUTTIGLIERA D'ASTI	1
CABELLA LIGURE	1
CAFASSE	1
CALAMANDRANA	1
CALASCA-CASTIGLIONE	1
CALLABIANA	1
CALLIANO	1
CALOSSO	1
CALTIGNAGA	1
CALUSO	1
CAMAGNA MONFERRATO	1
CAMANDONA	1
CAMBIANO	1
CAMBIASCA	1
CAMBURZANO	1
CAMERANA	1
CAMERANO CASASCO	1
CAMERI	1
CAMINO	1
CAMO	1
CAMPERTOGNO	1
CAMPIGLIA CERVO	1
CAMPIGLIONE-FENILE	1
CANALE	1
CANDELO	1
CANDIA CANAVESE	1
CANDIOLO	1
CANELLI	1
CANISCHIO	1
CANNERO RIVIERA	1
CANNOBIO	1
CANOSIO	1
CANTALUPA	1
CANTALUPO LIGURE	1
CANTARANA	1
CANTOIRA	1
CAPRAUNA	1
CAPREZZO	1
CAPRIATA D'ORBA	1
CAPRIE	1
CAPRIGLIO	1
CAPRILE	1
CARAGLIO	1
CARAMAGNA PIEMONTE	1
CARAVINO	1
CARBONARA SCRIVIA	1
CARCOFORO	1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

CARDE' 1
CAREMA 1
CARENTINO 1
CARESANA 1
CARESANABLOT 1
CAREZZANO 1
CARIGNANO 1
CARISIO 1
CARMAGNOLA 1
CARPENETO 1
CARPIGNANO SESIA 1
CARREGA LIGURE 1
CARROSIO 1
CARRU' 1
CARTIGNANO 1
CARTOSIO 1
CASAL CERMELLI 1
CASALBELTRAME 1
CASALBORGONE 1
CASALE CORTE CERRO 1
CASALE MONFERRATO 1
CASALEGGIO BOIRO 1
CASALEGGIO NOVARA 1
CASALGRASSO 1
CASALINO 1
CASALNOCETO 1
CASALVOLONE 1
CASANOVA ELVO 1
CASAPINTA 1
CASASCO 1
CASCINETTE D'IVREA 1
CASELETTE 1
CASELLE TORINESE 1
CASORZO 1
CASSANO SPINOLA 1
CASSINASCO 1
CASSINE 1
CASSINELLE 1
CASTAGNETO PO 1
CASTAGNITO 1
CASTAGNOLE DELLE LANZE 1
CASTAGNOLE MONFERRATO 1
CASTAGNOLE PIEMONTE 1
CASTEL BOGLIONE 1
CASTEL ROCCHERO 1
CASTELDELFINO 1
CASTELL'ALFERO 1
CASTELLAMONTE 1
CASTELLANIA 1
CASTELLAR 1
CASTELLAR GUIDOBONO 1
CASTELLAZZO BORMIDA 1
CASTELLAZZO NOVARESE 1
CASTELLERO 1
CASTELLETTO CERVO 1
CASTELLETTO D'ERRO 1
CASTELLETTO D'ORBA 14
CASTELLETTO MERLI 1
CASTELLETTO MOLINA 1
CASTELLETTO MONFERRATO 1
CASTELLETTO SOPRA TICINO 1
CASTELLETTO STURA 1
CASTELLETTO UZZONE 1
CASTELLINALDO 1
CASTELLINO TANARO 1
CASTELLO DI ANNONE 1
CASTELMAGNO 1
CASTELNUOVO BELBO 1
CASTELNUOVO BORMIDA 1
CASTELNUOVO CALCEA 1
CASTELNUOVO DI CEVA 1
CASTELNUOVO DON BOSCO 1
CASTELNUOVO NIGRA 1
CASTELNUOVO SCRIVIA 1
CASTELSPINA 1
CASTIGLIONE FALLETTO 1
CASTIGLIONE TINELLA 1
CASTIGLIONE TORINESE 1
CASTINO 1
CAVAGLIA' 1
CAVAGLIETTO 1
CAVAGLIO D'AGOGNA 1
CAVAGLIO-SPOCCIA 1
CAVAGNOLO 1
CAVALLERLEONE 1
CAVALLERMAGGIORE 1
CAVALLIRIO 1
CAVATORE 1
CAVOUR 1
CELLA MONTE 1
CELLARENGO 1
CELLE DI MACRA 1
CELLE ENOMONDO 1
CELLIO 1
CENTALLO 1
CEPPO MORELLI 1
CERANO 1
CERCENASCO 1
CERES 1
CERESETO 1
CERESOLE ALBA 1
CERESOLE REALE 1
CERRETO CASTELLO 1
CERRETO D'ASTI 1
CERRETO GRUE 1
CERRETO LANGHE 1
CERRINA MONFERRATO 1
CERRIONE 1
CERRO TANARO 1
CERVASCA 1
CERVATTO 1
CERVERE 1
CESANA TORINESE 11
CESARA 1
CESSOLE 1
CEVA 1
CHERASCO 1
CHIALAMBERTO 1
CHIANOCCO 1
CHIAVERANO 1
CHIERI 1
CHIESANUOVA 1
CHIOMONTE 1
CHIUSA DI PESIO 1
CHIUSA DI SAN MICHELE 1
CHIUSANO D'ASTI 1
CHIVASSO 1
CICONIO 1
CIGLIANO 1
CIGLIE' 1
CINAGLIO 1
CINTANO 1
CINZANO 1
CIRIE' 1
CISSONE 1
CISTERNA D'ASTI 1
CIVIASCO 1
CLAVESANA 1
CLAVIERE 1
COASSOLO TORINESE 1
COAZZE 1
COAZZOLO 1
COCCONATO 1
COGGIOLA 1
COLAZZA 1
COLLEGNO 1
COLLERETTO CASTELNUOVO 1
COLLERETTO GIACOSA 1
COLLOBIANO 1
COMIGNAGO 1
CONDOVE 1
CONIOLO 1
CONZANO 1
CORIO 1
CORNELIANO D'ALBA 1
CORSIONE 1
CORTANDONE 1
CORTANZE 1
CORTAZZONE 1
CORTEMILIA 1
CORTIGLIONE 1
COSSANO BELBO 1
COSSANO CANAVESE 1
COSSATO 1
COSSOGNO 1
COSSOMBRATO 1
COSTA VESCOVATO 1
COSTANZANA 1
COSTIGLIOLE D'ASTI 1
COSTIGLIOLE SALUZZO 1
CRAVAGLIANA 1
CRAVANZANA 1
CRAVEGGIA 1
CREMOLINO 1
CRESCENTINO 1
CRESSA 1
CREVACUORE 1
CREVOLADOSSOLA 1
CRISSOLO 1
CRODO 14
CROSA 1
CROVA 1
CUCCARO MONFERRATO 1
CUCEGLIO 1
CUMIANA 1
CUNEO 1
CUNICO 1
CUORGNE' 1
CUREGGIO 1
CURINO 1
CURSOLO-ORASSO 1
DEMONTE 1
DENICE 1
DERNICE 1
DESANA 1
DIANO D'ALBA 1
DIVIGNANO 1
DOGLIANI 1
DOMODOSSOLA 1
DONATO 1
DORMELLETTO 1
DORZANO 1
DRONERO 1
DRUENTO 1
DRUOGNO 1
DUSINO SAN MICHELE 1
ELVA 1
ENTRACQUE 1
ENVIE 1
EXILLES 1
FABBRICA CURONE 1
FALMENTA 1
FARA NOVARESE 1
FARIGLIANO 1
FAULE 1
FAVRIA 1
FEISOGLIO 1
FELETTO 1
FELIZZANO 1
FENESTRELLE 1
FERRERE 1
FIANO 1
FIORANO CANAVESE 1
FOBELLO 1
FOGLIZZO 1
FONTANETO D'AGOGNA 1
FONTANETTO PO 1
FONTANILE 1
FORMAZZA 1
FORMIGLIANA 1
FORNO CANAVESE 1
FOSSANO 1
FRABOSA SOPRANA 1
FRABOSA SOTTANA 1
FRACONALTO 1
FRANCAVILLA BISIO 1
FRASCARO 1
FRASSINELLO MONFERRATO 1
FRASSINETO PO 1
FRASSINETTO 1
FRASSINO 1
FRESONARA 1
FRINCO 1
FRONT 1
FROSSASCO 1
FRUGAROLO 1
FUBINE 1
GABIANO 1
GAGLIANICO 1
GAIOLA 1
GALLIATE 1
GAMALERO 1
GAMBASCA 1
GARBAGNA 1
GARBAGNA NOVARESE 1
GARESSIO 14
GARGALLO 1
GARZIGLIANA 1
GASSINO TORINESE 1
GATTICO 1
GATTINARA 1
GAVAZZANA 1
GAVI 1
GENOLA 1
GERMAGNANO 1
GERMAGNO 1
GHEMME 1
GHIFFA 1
GHISLARENGO 1
GIAGLIONE 1
GIAROLE 1
GIAVENO 1
GIFFLENGA 1
GIGNESE 1
GIVOLETTO 1
GORZEGNO 1
GOTTASECCA 1
GOVONE 1
GOZZANO 1
GRAGLIA 1
GRANA 1
GRANOZZO CON MONTICELLO 1
GRAVELLONA TOCE 1
GRAVERE 1
GRAZZANO BADOGLIO 1
GREGGIO 1
GREMIASCO 1
GRIGNASCO 1
GRINZANE CAVOUR 1
GROGNARDO 1
GRONDONA 1
GROSCAVALLO 1
GROSSO 1
GRUGLIASCO 1
GUARDABOSONE 1
GUARENE 1
GUAZZORA 1
GURRO 1
IGLIANO 1
INCISA SCAPACCINO 1
INGRIA 1
INTRAGNA 1
INVERSO PINASCA 1
INVORIO 1
ISASCA 1
ISOLA D'ASTI 1
ISOLA SANT'ANTONIO 1
ISOLABELLA 1
ISSIGLIO 1
IVREA 1
LA CASSA 1
LA LOGGIA 1
LA MORRA 1
LAGNASCO 1
LAMPORO 1
LANDIONA 1
LANZO TORINESE 1
LAURIANO 1
LEINI 1
LEMIE 1
LENTA 1
LEQUIO BERRIA 1
LEQUIO TANARO 1
LERMA 1
LESA 1
LESEGNO 1
LESSOLO 1
LESSONA 1
LEVICE 1
LEVONE 1
LIGNANA 1
LIMONE PIEMONTE 3
LISIO 1
LIVORNO FERRARIS 1
LOAZZOLO 1
LOCANA 1
LOMBARDORE 1
LOMBRIASCO 1
LORANZE' 1
LOREGLIA 1
LOZZOLO 1
LU 1
LUGNACCO 1
LUSERNA SAN GIOVANNI 1
LUSERNETTA 1
LUSIGLIE' 1
MACELLO 1
MACRA 1
MACUGNAGA 1
MADONNA DEL SASSO 1
MAGGIORA 1
MAGLIANO ALFIERI 1
MAGLIANO ALPI 1
MAGLIONE 1
MAGNANO 1
MALESCO 1
MALVICINO 1
MANDELLO VITTA 1
MANGO 1
MANTA 1
MARANO TICINO 1
MARANZANA 1
MARENE 1
MARENTINO 1
MARETTO 1
MARGARITA 1
MARMORA 1
MARSAGLIA 1
MARTINIANA PO 1
MASERA 1
MASIO 1
MASSAZZA 1
MASSELLO 1
MASSERANO 1
MASSINO VISCONTI 1
MASSIOLA 1
MATHI 1
MATTIE 1
MAZZE' 1
MEANA DI SUSA 1
MEINA 1
MELAZZO 1
MELLE 1
MERANA 1
MERCENASCO 1
MERGOZZO 1
MEUGLIANO 1
MEZZANA MORTIGLIENGO 1
MEZZENILE 1
MEZZOMERICO 1
MIAGLIANO 1
MIASINO 1
MIAZZINA 1
MIRABELLO MONFERRATO 1
MOASCA 1
MOIOLA 1
MOLARE 1
MOLINO DEI TORTI 1
MOLLIA 1
MOMBALDONE 1
MOMBARCARO 1
MOMBARUZZO 1
MOMBASIGLIO 1
MOMBELLO DI TORINO 1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

Comune	Gruppo
MOMBELLO MONFERRATO	1
MOMBERCELLI	1
MOMO	1
MOMPANTERO	1
MOMPERONE	1
MONALE	1
MONASTERO BORMIDA	1
MONASTERO DI LANZO	1
MONASTERO DI VASCO	1
MONASTEROLO CASOTTO	1
MONASTEROLO DI SAVIGLIANO	1
MONCALIERI	1
MONCALVO	1
MONCENISIO	1
MONCESTINO	1
MONCHIERO	1
MONCRIVELLO	1
MONCUCCO TORINESE	1
MONDOVI'	1
MONESIGLIO	1
MONFORTE D'ALBA	1
MONGARDINO	1
MONGIARDINO LIGURE	1
MONGRANDO	1
MONLEALE	1
MONTA'	1
MONTABONE	1
MONTACUTO	1
MONTAFIA	1
MONTALDEO	1
MONTALDO BORMIDA	1
MONTALDO DI MONDOVI'	1
MONTALDO ROERO	1
MONTALDO SCARAMPI	1
MONTALDO TORINESE	1
MONTALENGHE	1
MONTALTO DORA	1
MONTANARO	1
MONTANERA	1
MONTECASTELLO	1
MONTECHIARO D'ACQUI	1
MONTECHIARO D'ASTI	1
MONTECRESTESE	1
MONTEGIOCO	1
MONTEGROSSO D'ASTI	1
MONTELUPO ALBESE	1
MONTEMAGNO	1
MONTEMALE DI CUNEO	1
MONTEMARZINO	1
MONTEROSSO GRANA	1
MONTESCHENO	1
MONTEU DA PO	1
MONTEU ROERO	1
MONTEZEMOLO	1
MONTICELLO D'ALBA	1
MONTIGLIO MONFERRATO	1
MORANO SUL PO	1
MORANSENGO	1
MORBELLO	1
MORETTA	1
MORIONDO TORINESE	1
MORNESE	1
MOROZZO	1
MORSASCO	1
MOSSO	1
MOTTA DE' CONTI	1
MOTTALCIATA	1
MURAZZANO	1
MURELLO	1
MURISENGO	1
MUZZANO	1
NARZOLE	1
NEBBIUNO	1
NEIVE	1
NETRO	1
NEVIGLIE	1
NIBBIOLA	1
NICHELINO	1
NIELLA BELBO	1
NIELLA TANARO	1
NIZZA MONFERRATO	1
NOASCA	1
NOLE	1
NOMAGLIO	1
NONE	1
NONIO	1
NOVALESA	1
NOVARA	1
NOVELLO	1
NOVI LIGURE	1
NUCETTO	1
OCCHIEPPO INFERIORE	1
OCCHIEPPO SUPERIORE	1
OCCIMIANO	1
ODALENGO GRANDE	1
ODALENGO PICCOLO	1
OGGEBBIO	1
OGLIANICO	1
OLCENENGO	1
OLDENICO	1
OLEGGIO	1
OLEGGIO CASTELLO	1
OLIVOLA	1
OLMO GENTILE	1
OMEGNA	1
ONCINO	1
ORBASSANO	1
ORIO CANAVESE	1
ORMEA	1
ORNAVASSO	1
ORSARA BORMIDA	1
ORTA SAN GIULIO	1
OSASCO	1
OSASIO	1
OSTANA	1
OTTIGLIO	1
OULX	1
OVADA	1
OVIGLIO	1
OZEGNA	1
OZZANO MONFERRATO	1
PADERNA	1
PAESANA	1
PAGNO	1
PALAZZO CANAVESE	1
PALAZZOLO VERCELLESE	1
PALLANZENO	1
PAMPARATO	1
PANCALIERI	1
PARELLA	1
PARETO	1
PARODI LIGURE	1
PAROLDO	1
PARUZZARO	1
PASSERANO MARMORITO	1
PASTURANA	1
PAVAROLO	1
PAVONE CANAVESE	1
PECCO	1
PECETTO DI VALENZA	1
PECETTO TORINESE	1
PELLA	1
PENANGO	1
PERLETTO	1
PERLO	1
PEROSA ARGENTINA	1
PEROSA CANAVESE	1
PERRERO	1
PERTENGO	1
PERTUSIO	1
PESSINETTO	1
PETTENASCO	1
PETTINENGO	1
PEVERAGNO	1
PEZZANA	1
PEZZOLO VALLE UZZONE	1
PIANEZZA	1
PIANFEI	1
PIASCO	1
PIATTO	1
PIEA	1
PIEDICAVALLO	1
PIEDIMULERA	1
PIETRA MARAZZI	1
PIETRAPORZIO	1
PIEVE VERGONTE	1
PILA	1
PINASCA	1
PINEROLO	1
PINO D'ASTI	1
PINO TORINESE	1
PIOBESI D'ALBA	1
PIOBESI TORINESE	1
PIODE	1
PIOSSASCO	1
PIOVA' MASSAIA	1
PIOVERA	1
PIOZZO	1
PISANO	1
PISCINA	1
PIVERONE	1
POCAPAGLIA	1
POGNO	1
POIRINO	1
POLLONE	1
POLONGHERA	1
POMARETTO	1
POMARO MONFERRATO	1
POMBIA	1
PONDERANO	1
PONT-CANAVESE	1
PONTECHIANALE	1
PONTECURONE	1
PONTESTURA	1
PONTI	1
PONZANO MONFERRATO	1
PONZONE	1
PORTACOMARO	1
PORTE	1
PORTULA	1
POSTUA	1
POZZOL GROPPO	1
POZZOLO FORMIGARO	1
PRADLEVES	1
PRAGELATO	1
PRALI	1
PRALORMO	1
PRALUNGO	1
PRAMOLLO	1
PRAROLO	1
PRAROSTINO	1
PRASCO	1
PRASCORSANO	1
PRATIGLIONE	1
PRATO SESIA	1
PRAY	1
PRAZZO	1
PREDOSA	1
PREMENO	1
PREMIA	1
PREMOSELLO-CHIOVENDA	1
PRIERO	1
PRIOCCA	1
PRIOLA	1
PRUNETTO	1
QUAGLIUZZO	1
QUARANTI	1
QUAREGNA	1
QUARGNENTO	1
QUARNA SOPRA	1
QUARNA SOTTO	1
QUARONA	1
QUASSOLO	1
QUATTORDIO	1
QUINCINETTO	1
QUINTO VERCELLESE	1
QUITTENGO	1
RACCONIGI	1
RASSA	1
RE	1
REANO	1
RECETTO	1
REFRANCORE	1
REVELLO	1
REVIGLIASCO D'ASTI	1
RIBORDONE	1
RICALDONE	1
RIFREDDO	1
RIMA SAN GIUSEPPE	1
RIMASCO	1
RIMELLA	1
RITTANA	1
RIVA PRESSO CHIERI	1
RIVA VALDOBBIA	1
RIVALBA	1
RIVALTA BORMIDA	1
RIVALTA DI TORINO	1
RIVARA	1
RIVAROLO CANAVESE	1
RIVARONE	1
RIVAROSSA	1
RIVE	1
RIVOLI	1
ROASCHIA	1
ROASCIO	1
ROASIO	1
ROATTO	1
ROBASSOMERO	1
ROBELLA	1
ROBILANTE	1
ROBURENT	1
ROCCA CANAVESE	1
ROCCA CIGLIE'	1
ROCCA D'ARAZZO	1
ROCCA DE' BALDI	1
ROCCA GRIMALDA	1
ROCCABRUNA	1
ROCCAFORTE LIGURE	1
ROCCAFORTE MONDOVI'	14
ROCCASPARVERA	1
ROCCAVERANO	1
ROCCAVIONE	1
ROCCHETTA BELBO	1
ROCCHETTA LIGURE	1
ROCCHETTA PALAFEA	1
ROCCHETTA TANARO	1
RODDI	1
RODDINO	1
RODELLO	1
ROLETTO	1
ROMAGNANO SESIA	1
ROMANO CANAVESE	1
ROMENTINO	1
RONCO BIELLESE	1
RONCO CANAVESE	1
RONDISSONE	1
RONSECCO	1
ROPPOLO	1
RORA'	1
ROSAZZA	1
ROSIGNANO MONFERRATO	1
ROSSA	1
ROSSANA	1
ROSTA	1
ROURE	1
ROVASENDA	1
RUBIANA	1
RUEGLIO	1
RUFFIA	1
SABBIA	1
SAGLIANO MICCA	1
SALA BIELLESE	1
SALA MONFERRATO	1
SALASCO	1
SALASSA	1
SALBERTRAND	1
SALE	1
SALE DELLE LANGHE	1
SALE SAN GIOVANNI	1
SALERANO CANAVESE	1
SALI VERCELLESE	1
SALICETO	1
SALMOUR	1
SALUGGIA	1
SALUSSOLA	1
SALUZZO	1
SALZA DI PINEROLO	1
SAMBUCO	1
SAMONE	1
SAMPEYRE	1
SAN BENEDETTO BELBO	1
SAN BENIGNO CANAVESE	1
SAN BERNARDINO VERBANO	1
SAN CARLO CANAVESE	1
SAN COLOMBANO BELMONTE	1
SAN CRISTOFORO	1
SAN DAMIANO D'ASTI	1
SAN DAMIANO MACRA	1
SAN DIDERO	1
SAN FRANCESCO AL CAMPO	1
SAN GERMANO CHISONE	1
SAN GERMANO VERCELLESE	1
SAN GIACOMO VERCELLESE	1
SAN GILLIO	1
SAN GIORGIO CANAVESE	1
SAN GIORGIO MONFERRATO	1
SAN GIORGIO SCARAMPI	1
SAN GIORIO DI SUSA	1
SAN GIUSTO CANAVESE	1
SAN MARTINO ALFIERI	1
SAN MARTINO CANAVESE	1
SAN MARZANO OLIVETO	1
SAN MAURIZIO CANAVESE	1
SAN MAURIZIO D'OPAGLIO	1
SAN MAURO TORINESE	1
SAN MICHELE MONDOVI'	1
SAN NAZZARO SESIA	1
SAN PAOLO CERVO	1
SAN PAOLO SOLBRITO	1
SAN PIETRO MOSEZZO	1
SAN PIETRO VAL LEMINA	1
SAN PONSO	1
SAN RAFFAELE CIMENA	1
SAN SALVATORE MONFERRATO	1
SAN SEBASTIANO CURONE	1
SAN SEBASTIANO DA PO	1
SAN SECONDO DI PINEROLO	1
SANDIGLIANO	1
SANFRE'	1
SANFRONT	1
SANGANO	1
SANTA MARIA MAGGIORE	1
SANTA VITTORIA D'ALBA	1
SANT'AGATA FOSSILI	1
SANT'ALBANO STURA	1
SANT'AMBROGIO DI TORINO	1
SANT'ANTONINO DI SUSA	1
SANTENA	1
SANTHIA'	1
SANTO STEFANO BELBO	1
SANTO STEFANO ROERO	1
SARDIGLIANO	1
SAREZZANO	1
SAUZE DI CESANA	1
SAUZE D'OULX	11
SAVIGLIANO	1
SCAGNELLO	1
SCALENGHE	1
SCARMAGNO	1
SCARNAFIGI	1
SCIOLZE	1
SCOPA	1
SCOPELLO	1
SCURZOLENGO	1
SELVE MARCONE	1
SEPPIANA	1
SEROLE	1
SERRALUNGA D'ALBA	1
SERRALUNGA DI CREA	1
SERRAVALLE LANGHE	1
SERRAVALLE SCRIVIA	1
SERRAVALLE SESIA	1
SESSAME	1
SESTRIERE	8

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

SETTIME 1
SETTIMO ROTTARO 1
SETTIMO TORINESE 1
SETTIMO VITTONE 1
SEZZADIO 1
SILLAVENGO 1
SILVANO D'ORBA 1
SINIO 1
SIZZANO 1
SOGLIO 1
SOLERO 1
SOLONGHELLO 1
SOMANO 1
SOMMARIVA DEL BOSCO 1
SOMMARIVA PERNO 1
SOPRANA 1
SORDEVOLO 1
SORISO 1
SOSTEGNO 1
SOZZAGO 1
SPARONE 1
SPIGNO MONFERRATO 1
SPINETO SCRIVIA 1
STAZZANO 1
STRAMBINELLO 1
STRAMBINO 1
STRESA 11
STREVI 1
STRONA 1
STROPPIANA 1
STROPPO 1
SUNO 1
SUSA 1
TAGLIOLO MONFERRATO 1
TARANTASCA 1
TASSAROLO 1
TAVAGNASCO 1
TAVIGLIANO 1
TERDOBBIATE 1
TERNENGO 1
TERRUGGIA 1
TERZO 1
TICINETO 1
TIGLIOLE 1
TOCENO 1
TOLLEGNO 1
TONCO 1
TONENGO 1
TORINO 4
TORNACO 1
TORRAZZA PIEMONTE 1
TORRAZZO 1
TORRE BORMIDA 1
TORRE CANAVESE 1
TORRE MONDOVI' 1
TORRE PELLICE 1
TORRE SAN GIORGIO 1
TORRESINA 1
TORTONA 1
TRANA 1
TRAREGO VIGGIONA 1
TRASQUERA 1
TRAUSELLA 1
TRAVERSELLA 1
TRAVES 1
TRECATE 1
TREISO 1
TREVILLE 1
TREZZO TINELLA 1
TRICERRO 1
TRINITA' 1
TRINO 1
TRISOBBIO 1
TRIVERO 1
TROFARELLO 1
TRONTANO 1
TRONZANO VERCELLESE 1
USSEAUX 1
USSEGLIO 1
VAGLIO SERRA 1
VAIE 1
VAL DELLA TORRE 1
VALDENGO 1
VALDIERI 14
VALDUGGIA 1
VALENZA 14
VALFENERA 1
VALGIOIE 1
VALGRANA 1
VALLANZENGO 1
VALLE MOSSO 1
VALLE SAN NICOLAO 1
VALLO TORINESE 1
VALLORIATE 1
VALMACCA 1
VALMALA 1
VALPERGA 1
VALPRATO SOANA 1
VALSTRONA 1
VANZONE CON SAN CARLO 1
VAPRIO D'AGOGNA 1
VARALLO 1
VARALLO POMBIA 1
VARISELLA 1
VARZO 1
VAUDA CANAVESE 1
VEGLIO 1
VENARIA REALE 1
VENASCA 1
VENAUS 1
VERBANIA 1
VERCELLI 1
VERDUNO 1
VERNANTE 1
VEROLENGO 1
VERRONE 1
VERRUA SAVOIA 1
VERUNO 1
VERZUOLO 1
VESIME 1
VESPOLATE 1
VESTIGNE' 1
VEZZA D'ALBA 1
VIALE 1
VIALFRE' 1
VIARIGI 1
VICO CANAVESE 1
VICOFORTE 1
VICOLUNGO 1
VIDRACCO 1
VIGANELLA 1
VIGLIANO BIELLESE 1
VIGLIANO D'ASTI 1
VIGNALE MONFERRATO 1
VIGNOLE BORBERA 1
VIGNOLO 1
VIGNONE 1
VIGONE 1
VIGUZZOLO 1
VILLA DEL BOSCO 1
VILLA SAN SECONDO 1
VILLADEATI 1
VILLADOSSOLA 1
VILLAFALLETTO 1
VILLAFRANCA D'ASTI 1
VILLAFRANCA PIEMONTE 1
VILLALVERNIA 1
VILLAMIROGLIO 1
VILLANOVA BIELLESE 1
VILLANOVA CANAVESE 1
VILLANOVA D'ASTI 1
VILLANOVA MONDOVI' 1
VILLANOVA MONFERRATO 1
VILLANOVA SOLARO 1
VILLAR DORA 1
VILLAR FOCCHIARDO 1
VILLAR PELLICE 1
VILLAR PEROSA 1
VILLAR SAN COSTANZO 1
VILLARBASSE 1
VILLARBOIT 1
VILLAREGGIA 1
VILLAROMAGNANO 1
VILLASTELLONE 1
VILLATA 1
VILLETTE 1
VINADIO 14
VINCHIO 1
VINOVO 1
VINZAGLIO 1
VIOLA 1
VIRLE PIEMONTE 1
VISCHE 1
VISONE 1
VISTRORIO 1
VIU' 1
VIVERONE 1
VOCCA 1
VOGOGNA 1
VOLPEDO 1
VOLPEGLINO 1
VOLPIANO 1
VOLTAGGIO 1
VOLVERA 1
VOTTIGNASCO 1
ZIMONE 1
ZUBIENA 1
ZUMAGLIA 1

REGIONE PUGLIA

ACCADIA 1
ACQUARICA DEL CAPO 1
ACQUAVIVA DELLE FONTI 1
ADELFIA 1
ALBEROBELLO 1
ALBERONA 1
ALESSANO 1
ALEZIO 1
ALLISTE 1
ALTAMURA 1
ANDRANO 1
ANDRIA 1
ANZANO DI PUGLIA 1
APRICENA 1
ARADEO 1
ARNESANO 1
ASCOLI SATRIANO 1
AVETRANA 1
BAGNOLO DEL SALENTO 1
BARI 1
BARLETTA 1
BICCARI 1
BINETTO 1
BISCEGLIE 1
BITETTO 1
BITONTO 1
BITRITTO 1
BOTRUGNO 1
BOVINO 1
BRINDISI 1
CAGNANO VARANO 1
CALIMERA 1
CAMPI SALENTINA 1
CANDELA 1
CANNOLE 1
CANOSA DI PUGLIA 1
CAPRARICA DI LECCE 1
CAPURSO 1
CARAPELLE 1
CARLANTINO 1
CARMIANO 1
CAROSINO 1
CAROVIGNO 3
CARPIGNANO SALENTINO 1
CARPINO 1
CASALNUOVO MONTEROTARO 1
CASALVECCHIO DI PUGLIA 1
CASAMASSIMA 1
CASARANO 1
CASSANO DELLE MURGE 1
CASTELLANA GROTTE 1
CASTELLANETA 1
CASTELLUCCIO DEI SAURI 1
CASTELLUCCIO VALMAGGIORE 1
CASTELNUOVO DELLA DAUNIA 1
CASTRI DI LECCE 1
CASTRIGNANO DE' GRECI 1
CASTRIGNANO DEL CAPO 1
CASTRO 1
CAVALLINO 1
CEGLIE MESSAPICA 3
CELENZA VALFORTORE 1
CELLAMARE 1
CELLE DI SAN VITO 1
CELLINO SAN MARCO 1
CERIGNOLA 1
CHIEUTI 1
CISTERNINO 1
COLLEPASSO 1
CONVERSANO 1
COPERTINO 1
CORATO 1
CORIGLIANO D'OTRANTO 1
CORSANO 1
CRISPIANO 1
CURSI 1
CUTROFIANO 1
DELICETO 1
DISO 1
ERCHIE 1
FAETO 1
FAGGIANO 1
FASANO 3
FOGGIA 1
FRAGAGNANO 1
FRANCAVILLA FONTANA 1
GAGLIANO DEL CAPO 1
GALATINA 1
GALATONE 1
GALLIPOLI 3
GINOSA 1
GIOIA DEL COLLE 1
GIOVINAZZO 1
GIUGGIANELLO 1
GIURDIGNANO 1
GRAVINA IN PUGLIA 1
GROTTAGLIE 1
GRUMO APPULA 1
GUAGNANO 1
ISCHITELLA 1
ISOLE TREMITI 9
LATERZA 1
LATIANO 1
LECCE 3
LEPORANO 1
LEQUILE 1
LESINA 1
LEVERANO 1
LIZZANELLO 1
LIZZANO 1
LOCOROTONDO 1
LUCERA 1
MAGLIE 1
MANDURIA 3
MANFREDONIA 3
MARGHERITA DI SAVOIA 1
MARTANO 1
MARTIGNANO 1
MARTINA FRANCA 3
MARUGGIO 3
MASSAFRA 1
MATINO 1
MATTINATA 7
MELENDUGNO 3
MELISSANO 1
MELPIGNANO 1
MESAGNE 1
MIGGIANO 1
MINERVINO DI LECCE 1
MINERVINO MURGE 1
MODUGNO 1
MOLA DI BARI 1
MOLFETTA 1
MONOPOLI 1
MONTE SANT'ANGELO 1
MONTEIASI 1
MONTELEONE DI PUGLIA 1
MONTEMESOLA 1
MONTEPARANO 1
MONTERONI DI LECCE 1
MONTESANO SALENTINO 1
MORCIANO DI LEUCA 1
MOTTA MONTECORVINO 1
MOTTOLA 1
MURO LECCESE 1
NARDO' 3
NEVIANO 1
NOCI 1
NOCIGLIA 1
NOICATTARO 1
NOVOLI 1
ORDONA 1
ORIA 1
ORSARA DI PUGLIA 1
ORTA NOVA 1
ORTELLE 1
OSTUNI 3
OTRANTO 7
PALAGIANELLO 1
PALAGIANO 1
PALMARIGGI 1
PALO DEL COLLE 1
PANNI 1
PARABITA 1
PATU' 1
PESCHICI 7
PIETRAMONTECORVINO 1
POGGIARDO 1
POGGIO IMPERIALE 1
POGGIORSINI 1
POLIGNANO A MARE 1
PORTO CESAREO 3
PRESICCE 1
PULSANO 1
PUTIGNANO 1
RACALE 1
RIGNANO GARGANICO 1
ROCCAFORZATA 1
ROCCHETTA SANT'ANTONIO 1
RODI GARGANICO 7
ROSETO VALFORTORE 1
RUFFANO 1
RUTIGLIANO 1
RUVO DI PUGLIA 1
SALICE SALENTINO 1
SALVE 1
SAMMICHELE DI BARI 1
SAN CASSIANO 1
SAN CESARIO DI LECCE 1
SAN DONACI 1
SAN DONATO DI LECCE 1
SAN FERDINANDO DI PUGLIA 1
SAN GIORGIO IONICO 1
SAN GIOVANNI ROTONDO 1
SAN MARCO IN LAMIS 1
SAN MARCO LA CATOLA 1
SAN MARZANO DI SAN GIUSEPPE 1
SAN MICHELE SALENTINO 1
SAN PANCRAZIO SALENTINO 1
SAN PAOLO DI CIVITATE 1
SAN PIETRO IN LAMA 1
SAN PIETRO VERNOTICO 1
SAN SEVERO 1
SAN VITO DEI NORMANNI 1
SANARICA 1
SANNICANDRO DI BARI 1
SANNICANDRO GARGANICO 1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

Comune	Gruppo
SANNICOLA	1
SANTA CESAREA TERME	14
SANT'AGATA DI PUGLIA	1
SANTERAMO IN COLLE	1
SAVA	1
SCORRANO	1
SECLI'	1
SERRACAPRIOLA	1
SOGLIANO CAVOUR	1
SOLETO	1
SPECCHIA	1
SPINAZZOLA	1
SPONGANO	1
SQUINZANO	1
STATTE	1
STERNATIA	1
STORNARA	1
STORNARELLA	1
SUPERSANO	1
SURANO	1
SURBO	1
TARANTO	1
TAURISANO	1
TAVIANO	1
TERLIZZI	1
TIGGIANO	1
TORCHIAROLO	1
TORITTO	1
TORRE SANTA SUSANNA	1
TORREMAGGIORE	1
TORRICELLA	1
TRANI	1
TREPUZZI	1
TRICASE	1
TRIGGIANO	1
TRINITAPOLI	1
TROIA	1
TUGLIE	1
TURI	1
UGENTO	7
UGGIANO LA CHIESA	1
VALENZANO	1
VEGLIE	1
VERNOLE	1
VICO DEL GARGANO	1
VIESTE	6
VILLA CASTELLI	1
VOLTURARA APPULA	1
VOLTURINO	1
ZAPPONETA	1
ZOLLINO	1

REGIONE SARDEGNA

Comune	Gruppo
ABBASANTA	1
AGGIUS	1
AGLIENTU	1
AIDOMAGGIORE	1
ALA' DEI SARDI	1
ALBAGIARA	1
ALES	1
ALGHERO	3
ALLAI	1
ANELA	1
ARBOREA	1
ARBUS	1
ARDARA	1
ARDAULI	1
ARITZO	1
ARMUNGIA	1
ARZACHENA	9
ARZANA	1
ASSEMINI	1
ASSOLO	1
ASUNI	1
ATZARA	1
AUSTIS	1
BADESI	7
BALLAO	1
BANARI	1
BARADILI	1
BARATILI SAN PIETRO	1
BARESSA	1
BARI SARDO	1
BARRALI	1
BARUMINI	1
BAULADU	1
BAUNEI	1
BELVI	1
BENETUTTI	1
BERCHIDDA	1
BESSUDE	1
BIDONI'	1
BIRORI	1
BITTI	1
BOLOTANA	1
BONARCADO	1
BONNANARO	1
BONO	1
BONORVA	1
BORONEDDU	1
BORORE	1
BORTIGALI	1
BORTIGIADAS	1
BORUTTA	1
BOSA	1
BOTTIDDA	1
BUDDUSO'	1
BUDONI	9
BUGGERRU	1
BULTEI	1
BULZI	1
BURCEI	1
BURGOS	1
BUSACHI	1
CABRAS	1
CAGLIARI	1
CALANGIANUS	1
CALASETTA	1
CAPOTERRA	1
CARBONIA	1
CARDEDU	1
CARGEGHE	1
CARLOFORTE	1
CASTELSARDO	1
CASTIADAS	7
CHEREMULE	1
CHIARAMONTI	1
CODRONGIANOS	1
COLLINAS	1
COSSOINE	1
CUGLIERI	1
CURCURIS	1
DECIMOMANNU	1
DECIMOPUTZU	1
DESULO	1
DOLIANOVA	1
DOMUS DE MARIA	9
DOMUSNOVAS	1
DONORI'	1
DORGALI	7
DUALCHI	1
ELINI	1
ELMAS	1
ERULA	1
ESCALAPLANO	1
ESCOLCA	1
ESPORLATU	1
ESTERZILI	1
FLORINAS	1
FLUMINIMAGGIORE	1
FLUSSIO	1
FONNI	1
FORDONGIANUS	1
FURTEI	1
GADONI	1
GAIRO	1
GALTELLI	1
GAVOI	1
GENONI	1
GENURI	1
GERGEI	1
GESICO	1
GESTURI	1
GHILARZA	1
GIAVE	1
GIBA	1
GIRASOLE	9
GOLFO ARANCI	7
GONI	1
GONNESA	1
GONNOSCODINA	1
GONNOSFANADIGA	1
GONNOSNO'	1
GONNOSTRAMATZA	1
GUAMAGGIORE	1
GUASILA	1
GUSPINI	1
IGLESIAS	1
ILBONO	1
ILLORAI	1
IRGOLI	1
ISILI	1
ITTIREDDU	1
ITTIRI	1
JERZU	1
LA MADDALENA	1
LACONI	1
LAERRU	1
LANUSEI	1
LAS PLASSAS	1
LEI	1
LOCERI	1
LOCULI	1
LODE'	1
LODINE	1
LOIRI PORTO SAN PAOLO	1
LOTZORAI	1
LULA	1
LUNAMATRONA	1
LUOGOSANTO	1
LURAS	1
MACOMER	1
MAGOMADAS	1
MAMOIADA	1
MANDAS	1
MARA	1
MARACALAGONIS	1
MARRUBIU	1
MARTIS	1
MASAINAS	1
MASULLAS	1
MEANA SARDO	1
MILIS	1
MODOLO	1
MOGORELLA	1
MOGORO	1
MONASTIR	1
MONSERRATO	1
MONTELEONE ROCCA DORIA	1
MONTI	1
MONTRESTA	1
MORES	1
MORGONGIORI	1
MURAVERA	7
MUROS	1
MUSEI	1
NARBOLIA	1
NARCAO	1
NEONELI	1
NORAGUGUME	1
NORBELLO	1
NUGHEDU DI SAN NICOLO'	1
NUGHEDU SANTA VITTORIA	1
NULE	1
NULVI	1
NUORO	1
NURACHI	1
NURAGUS	1
NURALLAO	1
NURAMINIS	1
NURECI	1
NURRI	1
NUXIS	1
OLBIA	3
OLIENA	1
OLLASTRA	1
OLLOLAI	1
OLMEDO	1
OLZAI	1
ONANI	1
ONIFAI	1
ONIFERI	1
ORANI	1
ORGOSOLO	1
ORISTANO	1
OROSEI	7
OROTELLI	1
ORROLI	1
ORTACESUS	1
ORTUERI	1
ORUNE	1
OSCHIRI	1
OSIDDA	1
OSILO	1
OSINI	1
OSSI	1
OTTANA	1
OVODDA	1
OZIERI	1
PABILLONIS	1
PADRIA	1
PADRU	3
PALAU	7
PALMAS ARBOREA	1
PATTADA	1
PAU	1
PAULI ARBAREI	1
PAULILATINO	1
PERDASDEFOGU	1
PERDAXIUS	1
PERFUGAS	1
PIMENTEL	1
PISCINAS	1
PLOAGHE	1
POMPU	1
PORTO TORRES	1
PORTOSCUSO	1
POSADA	1
POZZOMAGGIORE	1
PULA	9
PUTIFIGARI	1
QUARTU SANT'ELENA	3
QUARTUCCIU	1
RIOLA SARDO	1
ROMANA	1
RUINAS	1
SADALI	1
SAGAMA	1
SAMASSI	1
SAMATZAI	1
SAMUGHEO	1
SAN BASILIO	1
SAN GAVINO MONREALE	1
SAN GIOVANNI SUERGIU	1
SAN NICOLO' D'ARCIDANO	1
SAN NICOLO' GERREI	1
SAN SPERATE	1
SAN TEODORO	7
SAN VERO MILIS	1
SAN VITO	1
SANLURI	1
SANTA GIUSTA	1
SANTA MARIA COGHINAS	1
SANTA TERESA GALLURA	9
SANTADI	1
SANT'ANDREA FRIUS	1
SANT'ANNA ARRESI	1
SANT'ANTIOCO	1
SANT'ANTONIO DI GALLURA	1
SANTU LUSSURGIU	1
SARDARA	1
SARROCH	1
SARULE	1
SASSARI	1
SCANO DI MONTIFERRO	1
SEDILO	1
SEDINI	1
SEGARIU	1
SELARGIUS	1
SELEGAS	1
SEMESTENE	1
SENEGHE	1
SENIS	1
SENNARIOLO	1
SENNORI	1
SENORBI'	1
SERDIANA	1
SERRAMANNA	1
SERRENTI	1
SERRI	1
SESTU	1
SETTIMO SAN PIETRO	1
SETZU	1
SEUI	1
SEULO	1
SIAMAGGIORE	1
SIAMANNA	1
SIAPICCIA	1
SIDDI	1
SILANUS	1
SILIGO	1
SILIQUA	1
SILIUS	1
SIMALA	1
SIMAXIS	1
SINDIA	1
SINI	1
SINISCOLA	1
SINNAI	1
SIRIS	1
SIURGUS DONIGALA	1
SODDI	1
SOLARUSSA	1
SOLEMINIS	1
SORGONO	1
SORRADILE	1
SORSO	1
STINTINO	9
SUELLI	1
SUNI	1
TADASUNI	1
TALANA	1
TELTI	1
TEMPIO PAUSANIA	1
TERGU	1
TERRALBA	1
TERTENIA	1
TETI	1
TEULADA	1
THIESI	1
TIANA	1
TINNURA	1
TISSI	1
TONARA	1
TORPE'	1
TORRALBA	1
TORTOLI'	7
TRAMATZA	1
TRATALIAS	1
TRESNURAGHES	1
TRIEI	1
TRINITA D'AGULTU E VIGNOLA	7
TUILI	1
TULA	1
TURRI	1
ULA' TIRSO	1
ULASSAI	1
URAS	1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

Comune	Gruppo
URI	1
URZULEI	1
USELLUS	1
USINI	1
USSANA	1
USSARAMANNA	1
USSASSAI	1
UTA	1
VALLEDORIA	1
VALLERMOSA	1
VIDDALBA	1
VILLA SAN PIETRO	1
VILLA SANT'ANTONIO	1
VILLA VERDE	1
VILLACIDRO	1
VILLAGRANDE STRISAILI	1
VILLAMAR	1
VILLAMASSARGIA	1
VILLANOVA MONTELEONE	1
VILLANOVA TRUSCHEDU	1
VILLANOVA TULO	1
VILLANOVAFORRU	1
VILLANOVAFRANCA	1
VILLAPERUCCIO	1
VILLAPUTZU	1
VILLASALTO	1
VILLASIMIUS	9
VILLASOR	1
VILLASPECIOSA	1
VILLAURBANA	1
ZEDDIANI	1
ZERFALIU	1

REGIONE SICILIA

Comune	Gruppo
ACATE	1
ACI BONACCORSI	1
ACI CASTELLO	1
ACI CATENA	1
ACI SANT'ANTONIO	1
ACIREALE	1
ACQUAVIVA PLATANI	1
ACQUEDOLCI	1
ADRANO	1
AGIRA	1
AGRIGENTO	3
AIDONE	1
ALCAMO	3
ALCARA LI FUSI	1
ALESSANDRIA DELLA ROCCA	1
ALI'	1
ALI' TERME	1
ALIA	1
ALIMENA	1
ALIMINUSA	1
ALTAVILLA MILICIA	7
ALTOFONTE	1
ANTILLO	1
ARAGONA	1
ASSORO	1
AUGUSTA	3
AVOLA	1
BAGHERIA	1
BALESTRATE	1
BARCELLONA POZZO DI GOTTO	1
BARRAFRANCA	1
BASICO'	1
BAUCINA	1
BELMONTE MEZZAGNO	1
BELPASSO	1
BIANCAVILLA	1
BISACQUINO	1
BIVONA	1
BLUFI	1
BOLOGNETTA	1
BOMPENSIERE	1
BOMPIETRO	1
BORGETTO	1
BROLO	1
BRONTE	1
BUCCHERI	1
BURGIO	1
BUSCEMI	1
BUSETO PALIZZOLO	1
BUTERA	1
CACCAMO	1
CALAMONACI	1
CALASCIBETTA	1
CALATABIANO	1
CALATAFIMI	1
CALTABELLOTTA	1
CALTAGIRONE	1
CALTANISSETTA	1
CALTAVUTURO	1
CAMASTRA	1
CAMMARATA	1
CAMPOBELLO DI LICATA	1
CAMPOBELLO DI MAZARA	3
CAMPOFELICE DI FITALIA	1
CAMPOFELICE DI ROCCELLA	1
CAMPOFIORITO	1
CAMPOFRANCO	1
CAMPOREALE	1
CAMPOROTONDO ETNEO	1
CANICATTI'	1
CANICATTINI BAGNI	1
CAPACI	1
CAPIZZI	1
CAPO D'ORLANDO	1
CAPRI LEONE	1
CARINI	3
CARLENTINI	1
CARONIA	1
CASALVECCHIO SICULO	1
CASSARO	1
CASTEL DI IUDICA	1
CASTEL DI LUCIO	1
CASTELBUONO	1
CASTELDACCIA	1
CASTELLAMMARE DEL GOLFO	1
CASTELLANA SICULA	1
CASTELL'UMBERTO	1
CASTELMOLA	1
CASTELTERMINI	1
CASTELVETRANO	3
CASTIGLIONE DI SICILIA	1
CASTROFILIPPO	1
CASTRONUOVO DI SICILIA	1
CASTROREALE	1
CATANIA	3
CATENANUOVA	1
CATTOLICA ERACLEA	1
CEFALA' DIANA	1
CEFALU'	7
CENTURIPE	1
CERAMI	1
CERDA	1
CESARO'	1
CHIARAMONTE GULFI	1
CHIUSA SCLAFANI	1
CIANCIANA	1
CIMINNA	1
CINISI	1
COLLESANO	1
COMISO	1
COMITINI	1
CONDRO'	1
CONTESSA ENTELLINA	1
CORLEONE	1
CUSTONACI	1
DELIA	1
ENNA	1
ERICE	1
FALCONE	1
FAVARA	1
FAVIGNANA	7
FERLA	1
FICARAZZI	1
FICARRA	1
FIUMEDINISI	1
FIUMEFREDDO DI SICILIA	1
FLORESTA	1
FLORIDIA	1
FONDACHELLI-FANTINA	1
FORZA D'AGRO'	1
FRANCAVILLA DI SICILIA	1
FRANCOFONTE	1
FRAZZANO'	1
FURCI SICULO	1
FURNARI	1
GAGGI	1
GAGLIANO CASTELFERRATO	1
GALATI MAMERTINO	1
GALLODORO	1
GANGI	1
GELA	1
GERACI SICULO	1
GIARDINELLO	1
GIARDINI-NAXOS	9
GIARRATANA	1
GIARRE	1
GIBELLINA	1
GIOIOSA MAREA	7
GIULIANA	1
GODRANO	1
GRAMMICHELE	1
GRANITI	1
GRATTERI	1
GRAVINA DI CATANIA	1
GROTTE	1
GUALTIERI SICAMINO'	1
ISNELLO	1
ISOLA DELLE FEMMINE	7
ISPICA	3
ITALA	1
JOPPOLO GIANCAXIO	1
LAMPEDUSA E LINOSA	1
LASCARI	1
LENI	1
LENTINI	1
LEONFORTE	1
LERCARA FRIDDI	1
LETOJANNI	9
LIBRIZZI	1
LICATA	3
LICODIA EUBEA	1
LIMINA	1
LINGUAGLOSSA	1
LIPARI	7
LONGI	1
LUCCA SICULA	1
MALETTO	1
MALFA	1
MALVAGNA	1
MANDANICI	1
MANIACE	1
MARIANOPOLI	1
MARINEO	1
MARSALA	3
MASCALI	1
MASCALUCIA	1
MAZARA DEL VALLO	3
MAZZARINO	1
MAZZARRA' SANT'ANDREA	1
MAZZARRONE	1
MELILLI	1
MENFI	1
MERI'	1
MESSINA	3
MEZZOJUSO	1
MILAZZO	1
MILENA	1
MILITELLO IN VAL DI CATANIA	1
MILITELLO ROSMARINO	1
MILO	1
MINEO	1
MIRABELLA IMBACCARI	1
MIRTO	1
MISILMERI	1
MISTERBIANCO	1
MISTRETTA	1
MODICA	1
MOIO ALCANTARA	1
MONFORTE SAN GIORGIO	1
MONGIUFFI MELIA	1
MONREALE	3
MONTAGNAREALE	1
MONTALBANO ELICONA	1
MONTALLEGRO	1
MONTEDORO	1
MONTELEPRE	1
MONTEMAGGIORE BELSITO	1
MONTEROSSO ALMO	1
MONTEVAGO	1
MOTTA CAMASTRA	1
MOTTA D'AFFERMO	1
MOTTA SANT'ANASTASIA	1
MUSSOMELI	1
NARO	1
NASO	1
NICOLOSI	1
NICOSIA	1
NISCEMI	1
NISSORIA	1
NIZZA DI SICILIA	1
NOTO	1
NOVARA DI SICILIA	1
OLIVERI	1
PACE DEL MELA	1
PACECO	1
PACHINO	1
PAGLIARA	1
PALAGONIA	1
PALAZZO ADRIANO	1
PALAZZOLO ACREIDE	1
PALERMO	3
PALMA DI MONTECHIARO	1
PANTELLERIA	7
PARTANNA	1
PARTINICO	1
PATERNO'	1
PATTI	1
PEDARA	1
PETRALIA SOPRANA	1
PETRALIA SOTTANA	1
PETROSINO	1
PETTINEO	1
PIANA DEGLI ALBANESI	1
PIAZZA ARMERINA	1
PIEDIMONTE ETNEO	1
PIETRAPERZIA	1
PIRAINO	1
POGGIOREALE	1
POLIZZI GENEROSA	1
POLLINA	7
PORTO EMPEDOCLE	1
PORTOPALO DI CAPO PASSERO	1
POZZALLO	1
PRIOLO GARGALLO	1
PRIZZI	1
RACALMUTO	1
RACCUJA	1
RADDUSA	1
RAFFADALI	1
RAGALNA	1
RAGUSA	3
RAMACCA	1
RANDAZZO	1
RAVANUSA	1
REALMONTE	1
REGALBUTO	1
REITANO	1
RESUTTANO	1
RIBERA	1
RIESI	1
RIPOSTO	1
ROCCAFIORITA	1
ROCCALUMERA	1
ROCCAMENA	1
ROCCAPALUMBA	1
ROCCAVALDINA	1
ROCCELLA VALDEMONE	1
RODI' MILICI	1
ROMETTA	1
ROSOLINI	1
SALAPARUTA	1
SALEMI	1
SAMBUCA DI SICILIA	1
SAN BIAGIO PLATANI	1
SAN CATALDO	1
SAN CIPIRELLO	1
SAN CONO	1
SAN FILIPPO DEL MELA	1
SAN FRATELLO	1
SAN GIOVANNI GEMINI	1
SAN GIOVANNI LA PUNTA	1
SAN GIUSEPPE JATO	1
SAN GREGORIO DI CATANIA	1
SAN MARCO D'ALUNZIO	1
SAN MAURO CASTELVERDE	1
SAN MICHELE DI GANZARIA	1
SAN PIER NICETO	1
SAN PIERO PATTI	1
SAN PIETRO CLARENZA	1
SAN SALVATORE DI FITALIA	1
SAN TEODORO	1
SAN VITO LO CAPO	7
SANTA CATERINA VILLARMOSA	1
SANTA CRISTINA GELA	1
SANTA CROCE CAMERINA	1
SANTA DOMENICA VITTORIA	1
SANTA ELISABETTA	1
SANTA FLAVIA	1
SANTA LUCIA DEL MELA	1
SANTA MARGHERITA DI BELICE	1
SANTA MARIA DI LICODIA	1
SANTA MARINA SALINA	1
SANTA NINFA	1
SANTA TERESA DI RIVA	1
SANTA VENERINA	1
SANT'AGATA DI MILITELLO	1
SANT'AGATA LI BATTIATI	1
SANT'ALESSIO SICULO	7
SANT'ALFIO	1
SANT'ANGELO DI BROLO	1
SANT'ANGELO MUXARO	1
SANTO STEFANO DI CAMASTRA	1
SANTO STEFANO QUISQUINA	1
SAPONARA	1
SAVOCA	1
SCALETTA ZANCLEA	1
SCIACCA	14
SCIARA	1
SCICLI	1
SCILLATO	1
SCLAFANI BAGNI	1
SCORDIA	1
SERRADIFALCO	1
SICULIANA	1
SINAGRA	1
SIRACUSA	3
SOLARINO	1
SOMMATINO	1
SORTINO	1
SPADAFORA	1
SPERLINGA	1
SUTERA	1
TAORMINA	9
TERME VIGLIATORE	1
TERMINI IMERESE	1
TERRASINI	7
TORREGROTTA	1
TORRENOVA	1
TORRETTA	1
TORTORICI	1
TRABIA	1
TRAPANI	1
TRAPPETO	1
TRECASTAGNI	1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

TREMESTIERI ETNEO 1
TRIPI 1
TROINA 1
TUSA 1
UCRIA 1
USTICA 7
VALDERICE 1
VALDINA 1
VALGUARNERA CAROPEPE 1
VALLEDOLMO 1
VALLELUNGA PRATAMENO 1
VALVERDE 1
VENETICO 1
VENTIMIGLIA DI SICILIA 1
VIAGRANDE 1
VICARI 1
VILLABATE 1
VILLAFRANCA SICULA 1
VILLAFRANCA TIRRENA 1
VILLAFRATI 1
VILLALBA 1
VILLAROSA 1
VITA 1
VITTORIA 3
VIZZINI 1
ZAFFERANA ETNEA 1

REGIONE TOSCANA

ABBADIA SAN SALVATORE 1
ABETONE 11
AGLIANA 1
ALTOPASCIO 1
ANGHIARI 1
ARCIDOSSO 1
AREZZO 1
ASCIANO 1
AULLA 1
BADIA TEDALDA 1
BAGNI DI LUCCA 14
BAGNO A RIPOLI 1
BAGNONE 1
BARBERINO DI MUGELLO 1
BARBERINO VAL D'ELSA 1
BARGA 1
BIBBIENA 1
BIBBONA 7
BIENTINA 1
BORGO A MOZZANO 1
BORGO SAN LORENZO 1
BUCINE 1
BUGGIANO 1
BUONCONVENTO 1
BUTI 1
CALCI 1
CALCINAIA 1
CALENZANO 1
CAMAIORE 7
CAMPAGNATICO 1
CAMPI BISENZIO 1
CAMPIGLIA MARITTIMA 14
CAMPO NELL'ELBA 9
CAMPORGIANO 1
CANTAGALLO 1
CAPALBIO 1
CAPANNOLI 1
CAPANNORI 1
CAPOLIVERI 9
CAPOLONA 1
CAPRAIA E LIMITE 1
CAPRAIA ISOLA 7
CAPRESE MICHELANGELO 1
CAREGGINE 1
CARMIGNANO 1
CARRARA 1
CASALE MARITTIMO 1
CASCIANA TERME 14
CASCINA 1
CASOLA IN LUNIGIANA 14
CASOLE D'ELSA 1
CASTAGNETO CARDUCCI 1
CASTEL DEL PIANO 1
CASTEL FOCOGNANO 1
CASTEL SAN NICCOLO' 1
CASTELFIORENTINO 1
CASTELFRANCO DI SOPRA 1
CASTELFRANCO DI SOTTO 1
CASTELL'AZZARA 1
CASTELLINA IN CHIANTI 1
CASTELLINA MARITTIMA 1
CASTELNUOVO BERARDENGA 1
CASTELNUOVO DI GARFAGNANA 1
CASTELNUOVO DI VAL DI CECINA 1
CASTIGLION FIBOCCHI 1
CASTIGLION FIORENTINO 1
CASTIGLIONE DELLA PESCAIA 7
CASTIGLIONE DI GARFAGNANA 1
CASTIGLIONE D'ORCIA 1
CAVRIGLIA 1
CECINA 1
CERRETO GUIDI 1
CERTALDO 1
CETONA 1
CHIANCIANO TERME 13
CHIANNI 1
CHIESINA UZZANESE 1
CHITIGNANO 1
CHIUSDINO 1
CHIUSI 1
CHIUSI DELLA VERNA 1
CINIGIANO 1
CIVITELLA IN VAL DI CHIANA 1
CIVITELLA PAGANICO 14
COLLE DI VAL D'ELSA 1
COLLESALVETTI 1
COMANO 1
COREGLIA ANTELMINELLI 1
CORTONA 1
CRESPINA 1
CUTIGLIANO 1
DICOMANO 1
EMPOLI 1
FABBRICHE DI VALLICO 1
FAUGLIA 1
FIESOLE 1
FIGLINE VALDARNO 1
FILATTIERA 1
FIRENZE 5
FIRENZUOLA 1
FIVIZZANO 1
FOIANO DELLA CHIANA 1
FOLLONICA 3
FORTE DEI MARMI 7
FOSCIANDORA 1
FOSDINOVO 1
FUCECCHIO 1
GAIOLE IN CHIANTI 1
GALLICANO 1
GAMBASSI TERME 14
GAVORRANO 1
GIUNCUGNANO 1
GREVE IN CHIANTI 1
GROSSETO 1
GUARDISTALLO 1
IMPRUNETA 1
INCISA IN VAL D'ARNO 1
ISOLA DEL GIGLIO 7
LAJATICO 1
LAMPORECCHIO 1
LARCIANO 1
LARI 1
LASTRA A SIGNA 1
LATERINA 1
LICCIANA NARDI 1
LIVORNO 1
LONDA 1
LORENZANA 1
LORO CIUFFENNA 1
LUCCA 1
LUCIGNANO 1
MAGLIANO IN TOSCANA 1
MANCIANO 14
MARCIANA 9
MARCIANA MARINA 9
MARCIANO DELLA CHIANA 1
MARLIANA 1
MARRADI 1
MASSA 6
MASSA E COZZILE 1
MASSA MARITTIMA 1
MASSAROSA 1
MINUCCIANO 1
MOLAZZANA 1
MONSUMMANO TERME 14
MONTAIONE 1
MONTALCINO 1
MONTALE 1
MONTE ARGENTARIO 3
MONTE SAN SAVINO 1
MONTECARLO 1
MONTECATINI VAL DI CECINA 1
MONTECATINI-TERME 13
MONTELUPO FIORENTINO 1
MONTEMIGNAIO 1
MONTEMURLO 1
MONTEPULCIANO 1
MONTERCHI 1
MONTERIGGIONI 1
MONTERONI D'ARBIA 1
MONTEROTONDO MARITTIMO 14
MONTESCUDAIO 1
MONTESPERTOLI 1
MONTEVARCHI 1
MONTEVERDI MARITTIMO 1
MONTICIANO 1
MONTIERI 1
MONTIGNOSO 1
MONTOPOLI IN VAL D'ARNO 1
MULAZZO 1
MURLO 1
ORBETELLO 6
ORCIANO PISANO 1
ORTIGNANO RAGGIOLO 1
PALAIA 1
PALAZZUOLO SUL SENIO 1
PECCIOLI 1
PELAGO 1
PERGINE VALDARNO 1
PESCAGLIA 1
PESCIA 1
PIAN DI SCO 1
PIANCASTAGNAIO 1
PIAZZA AL SERCHIO 1
PIENZA 1
PIETRASANTA 7
PIEVE A NIEVOLE 1
PIEVE FOSCIANA 1
PIEVE SANTO STEFANO 1
PIOMBINO 1
PISA 1
PISTOIA 1
PITEGLIO 1
PITIGLIANO 1
PODENZANA 1
POGGIBONSI 1
POGGIO A CAIANO 1
POMARANCE 1
PONSACCO 1
PONTASSIEVE 1
PONTE BUGGIANESE 1
PONTEDERA 1
PONTREMOLI 1
POPPI 1
PORCARI 1
PORTO AZZURRO 7
PORTOFERRAIO 7
PRATO 1
PRATOVECCHIO 1
QUARRATA 1
RADDA IN CHIANTI 1
RADICOFANI 1
RADICONDOLI 14
RAPOLANO TERME 14
REGGELLO 1
RIGNANO SULL'ARNO 1
RIO MARINA 7
RIO NELL'ELBA 7
RIPARBELLA 1
ROCCALBEGNA 1
ROCCASTRADA 1
ROSIGNANO MARITTIMO 3
RUFINA 1
SAMBUCA PISTOIESE 1
SAN CASCIANO DEI BAGNI 14
SAN CASCIANO IN VAL DI PESA 1
SAN GIMIGNANO 1
SAN GIOVANNI D'ASSO 1
SAN GIOVANNI VALDARNO 1
SAN GIULIANO TERME 14
SAN GODENZO 1
SAN MARCELLO PISTOIESE 1
SAN MINIATO 1
SAN PIERO A SIEVE 1
SAN QUIRICO D'ORCIA 14
SAN ROMANO IN GARFAGNANA 1
SAN VINCENZO 7
SANSEPOLCRO 1
SANTA CROCE SULL'ARNO 1
SANTA FIORA 1
SANTA LUCE 1
SANTA MARIA A MONTE 1
SARTEANO 14
SASSETTA 1
SCANDICCI 1
SCANSANO 1
SCARLINO 1
SCARPERIA 1
SEGGIANO 1
SEMPRONIANO 1
SERAVEZZA 1
SERRAVALLE PISTOIESE 1
SESTINO 1
SESTO FIORENTINO 1
SIENA 1
SIGNA 1
SILLANO 1
SINALUNGA 1
SORANO 1
SOVICILLE 1
STAZZEMA 1
STIA 1
SUBBIANO 1
SUVERETO 1
TALLA 1
TAVARNELLE VAL DI PESA 1
TERRANUOVA BRACCIOLINI 1
TERRICCIOLA 1
TORRITA DI SIENA 1
TREQUANDA 1
TRESANA 1
UZZANO 1
VAGLI SOTTO 1
VAGLIA 1
VAIANO 1
VECCHIANO 1
VERGEMOLI 1
VERNIO 1
VIAREGGIO 3
VICCHIO 1
VICOPISANO 14
VILLA BASILICA 1
VILLA COLLEMANDINA 1
VILLAFRANCA IN LUNIGIANA 1
VINCI 1
VOLTERRA 1
ZERI 1

REGIONE TRENTINO ALTO ADIGE

ALA 1
ALBIANO 1
ALDENO 1
ALDINO 1
AMBLAR 1
ANDALO 8
ANDRIANO 1
ANTERIVO 1
APPIANO SULLA STRADA DEL VINO 1
ARCO 1
AVELENGO 11
AVIO 1
BADIA 11
BARBIANO 1
BASELGA DI PINE' 1
BEDOLLO 1
BERSONE 1
BESENELLO 1
BEZZECCA 1
BIENO 1
BLEGGIO INFERIORE 14
BLEGGIO SUPERIORE 14
BOCENAGO 1
BOLBENO 1
BOLZANO 1
BONDO 1
BONDONE 1
BORGO VALSUGANA 1
BOSENTINO 1
BRAIES 11
BREGUZZO 1
BRENNERO 1
BRENTONICO 1
BRESIMO 1
BRESSANONE 14
BREZ 1
BRIONE 1
BRONZOLO 1
BRUNICO 1
CADERZONE 1
CAGNO' 1
CAINES 1
CALAVINO 1
CALCERANICA AL LAGO 1
CALDARO SULLA STRADA DEL VINO 1
CALDES 1
CALDONAZZO 1
CALLIANO 1
CAMPITELLO DI FASSA 8
CAMPO DI TRENS 1
CAMPO TURES 11
CAMPODENNO 1
CANAL SAN BOVO 1
CANAZEI 8
CAPRIANA 1
CARANO 1
CARISOLO 1
CARZANO 1
CASTEL CONDINO 1
CASTELBELLO-CIARDES 1
CASTELFONDO 1
CASTELLO TESINO 1
CASTELLO-MOLINA DI FIEMME 1
CASTELNUOVO 1
CASTELROTTO 11
CAVALESE 11
CAVARENO 1
CAVEDAGO 1
CAVEDINE 1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

CAVIZZANA	1
CEMBRA	1
CENTA SAN NICOLO'	1
CERMES	1
CHIENES	11
CHIUSA	1
CIMEGO	1
CIMONE	1
CINTE TESINO	1
CIS	1
CIVEZZANO	1
CLES	1
CLOZ	1
COMMEZZADURA	1
CONCEI	1
CONDINO	1
COREDO	1
CORNEDO ALL'ISARCO	1
CORTACCIA SULLA STRADA DEL VINO	1
CORTINA SULLA STRADA DEL VINO	1
CORVARA IN BADIA	8
CROVIANA	1
CUNEVO	1
CURON VENOSTA	11
DAIANO	1
DAMBEL	1
DAONE	1
DARE'	1
DENNO	1
DIMARO	8
DOBBIACO	11
DON	1
DORSINO	14
DRENA	1
DRO	1
EGNA	1
FAEDO	1
FAI DELLA PAGANELLA	11
FALZES	1
FAVER	1
FIAVE'	14
FIE' ALLO SCILIAR	1
FIERA DI PRIMIERO	1
FIEROZZO	1
FLAVON	1
FOLGARIA	11
FONDO	1
FORNACE	1
FORTEZZA	1
FRASSILONGO	1
FUNES	1
GAIS	1
GARGAZZONE	1
GARNIGA TERME	1
GIOVO	1
GIUSTINO	1
GLORENZA	1
GRAUNO	1
GRIGNO	1
GRUMES	1
IMER	1
ISERA	1
IVANO-FRACENA	1
LA VALLE	1
LACES	1
LAGUNDO	11
LAION	1
LAIVES	1
LANA	1
LARDARO	1
LASA	1
LASINO	1
LAUREGNO	1
LAVARONE	11
LAVIS	1
LEVICO TERME	11
LISIGNAGO	1
LIVO	1
LOMASO	14
LONA-LASES	1
LUSERNA	1
LUSON	1
MAGRE' SULLA STRADA DEL VINO	1
MALE'	1
MALLES VENOSTA	1
MALOSCO	1
MAREBBE	11
MARLENGO	11
MARTELLO	1
MASSIMENO	1
MAZZIN	11
MELTINA	1
MERANO	14
MEZZANA	8
MEZZANO	1
MEZZOCORONA	1
MEZZOLOMBARDO	1
MOENA	11
MOLINA DI LEDRO	1
MOLVENO	8
MONCLASSICO	1
MONGUELFO	1
MONTAGNA	1
MONTAGNE	1
MORI	1
MOSO IN PASSIRIA	1
NAGO-TORBOLE	11
NALLES	1
NANNO	1
NATURNO	1
NAVE SAN ROCCO	1
NAZ-SCIAVES	11
NOGAREDO	1
NOMI	1
NOVA LEVANTE	11
NOVA PONENTE	11
NOVALEDO	1
ORA	1
ORTISEI	11
OSPEDALETTO	1
OSSANA	1
PADERGNONE	1
PALU' DEL FERSINA	1
PANCHIA'	1
PARCINES	11
PEIO	11
PELLIZZANO	1
PELUGO	1
PERCA	1
PERGINE VALSUGANA	1
PIEVE DI BONO	1
PIEVE DI LEDRO	1
PIEVE TESINO	1
PINZOLO	11
PLAUS	1
POMAROLO	1
PONTE GARDENA	1
POSTAL	1
POZZA DI FASSA	11
PRASO	1
PRATO ALLO STELVIO	1
PREDAZZO	1
PREDOI	1
PREORE	1
PREZZO	1
PROVES	1
RABBI	1
RACINES	11
RAGOLI	11
RASUN ANTERSELVA	11
RENON	1
REVO'	1
RIFIANO	11
RIO DI PUSTERIA	11
RIVA DEL GARDA	11
RODENGO	11
ROMALLO	1
ROMENO	1
RONCEGNO	1
RONCHI VALSUGANA	1
RONCONE	1
RONZO-CHIENIS	1
RONZONE	1
ROVERE' DELLA LUNA	1
ROVERETO	1
RUFFRE'	11
RUMO	1
SAGRON MIS	1
SALORNO	1
SAMONE	1
SAN CANDIDO	11
SAN GENESIO ATESINO	1
SAN LEONARDO IN PASSIRIA	1
SAN LORENZO DI SEBATO	1
SAN LORENZO IN BANALE	14
SAN MARTINO IN BADIA	1
SAN MARTINO IN PASSIRIA	1
SAN MICHELE ALL'ADIGE	1
SAN PANCRAZIO	1
SANTA CRISTINA VALGARDENA	11
SANT'ORSOLA TERME	1
SANZENO	1
SARENTINO	1
SARNONICO	1
SCENA	8
SCURELLE	1
SEGONZANO	1
SELVA DEI MOLINI	1
SELVA DI VAL GARDENA	8
SENALES	11
SENALE-SAN FELICE	1
SESTO	11
SFRUZ	1
SILANDRO	1
SIROR	8
SLUDERNO	1
SMARANO	1
SORAGA	11
SOVER	1
SPERA	1
SPIAZZO	1
SPORMAGGIORE	1
SPORMINORE	1
STELVIO	8
STENICO	14
STORO	1
STREMBO	1
STRIGNO	1
TAIO	1
TASSULLO	1
TELVE	1
TELVE DI SOPRA	1
TENNA	1
TENNO	1
TERENTO	11
TERLAGO	1
TERLANO	1
TERMENO SULLA STRADA DEL VINO	1
TERRAGNOLO	1
TERRES	1
TERZOLAS	1
TESERO	1
TESIMO	1
TIARNO DI SOPRA	1
TIARNO DI SOTTO	1
TIONE DI TRENTO	1
TIRES	11
TIROLO	8
TON	1
TONADICO	11
TORCEGNO	1
TRAMBILENO	1
TRANSACQUA	1
TRENTO	1
TRES	1
TRODENA	1
TUBRE	1
TUENNO	1
ULTIMO	1
VADENA	1
VAL DI VIZZE	1
VALDA	1
VALDAORA	11
VALFLORIANA	1
VALLARSA	1
VALLE AURINA	11
VALLE DI CASIES	1
VANDOIES	1
VARENA	1
VARNA	1
VATTARO	1
VELTURNO	1
VERANO	1
VERMIGLIO	11
VERVO'	1
VEZZANO	1
VIGNOLA-FALESINA	1
VIGO DI FASSA	8
VIGO RENDENA	1
VIGOLO VATTARO	1
VILLA AGNEDO	1
VILLA LAGARINA	1
VILLA RENDENA	1
VILLABASSA	11
VILLANDRO	1
VIPITENO	1
VOLANO	1
ZAMBANA	1
ZIANO DI FIEMME	1
ZUCLO	1

REGIONE UMBRIA

ACQUASPARTA	1
ALLERONA	1
ALVIANO	1
AMELIA	1
ARRONE	1
ASSISI	2
ATTIGLIANO	1
AVIGLIANO UMBRO	1
BASCHI	1
BASTIA	1
BETTONA	1
BEVAGNA	1
CALVI DELL'UMBRIA	1
CAMPELLO SUL CLITUNNO	1
CANNARA	1
CASCIA	1
CASTEL GIORGIO	1
CASTEL RITALDI	1
CASTEL VISCARDO	1
CASTIGLIONE DEL LAGO	1
CERRETO DI SPOLETO	1
CITERNA	1
CITTA' DELLA PIEVE	1
CITTA' DI CASTELLO	1
COLLAZZONE	1
CORCIANO	1
COSTACCIARO	1
DERUTA	1
FABRO	1
FERENTILLO	1
FICULLE	1
FOLIGNO	1
FOSSATO DI VICO	1
FRATTA TODINA	1
GIANO DELL'UMBRIA	1
GIOVE	1
GUALDO CATTANEO	1
GUALDO TADINO	1
GUARDEA	1
GUBBIO	1
LISCIANO NICCONE	1
LUGNANO IN TEVERINA	1
MAGIONE	1
MARSCIANO	1
MASSA MARTANA	1
MONTE CASTELLO DI VIBIO	1
MONTE SANTA MARIA TIBERINA	1
MONTECASTRILLI	1
MONTECCHIO	1
MONTEFALCO	1
MONTEFRANCO	1
MONTEGABBIONE	1
MONTELEONE DI SPOLETO	1
MONTELEONE D'ORVIETO	1
MONTONE	1
NARNI	1
NOCERA UMBRA	1
NORCIA	1
ORVIETO	1
OTRICOLI	1
PACIANO	1
PANICALE	1
PARRANO	1
PASSIGNANO SUL TRASIMENO	1
PENNA IN TEVERINA	1
PERUGIA	1
PIEGARO	1
PIETRALUNGA	1
POGGIODOMO	1
POLINO	1
PORANO	1
PRECI	1
SAN GEMINI	1
SAN GIUSTINO	1
SAN VENANZO	1
SANT'ANATOLIA DI NARCO	1
SCHEGGIA E PASCELUPO	1
SCHEGGINO	1
SELLANO	1
SIGILLO	1
SPELLO	1
SPOLETO	1
STRONCONE	1
TERNI	1
TODI	1
TORGIANO	1
TREVI	1
TUORO SUL TRASIMENO	1
UMBERTIDE	1
VALFABBRICA	1
VALLO DI NERA	1
VALTOPINA	1

REGIONE VALLE D'AOSTA

ALLEIN	1
ANTEY-SAINT-ANDRE'	1
AOSTA	1
ARNAD	1
ARVIER	1
AVISE	1
AYAS	11
AYMAVILLES	1
BARD	1
BIONAZ	1
BRISSOGNE	1
BRUSSON	1
CHALLAND-SAINT-ANSELME	1
CHALLAND-SAINT-VICTOR	1
CHAMBAVE	1
CHAMOIS	1
CHAMPDEPRAZ	1
CHAMPORCHER	1
CHARVENSOD	1
CHATILLON	1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

Comune	Gruppo
COGNE	11
COURMAYEUR	11
DONNAS	1
DOUES	1
EMARESE	1
ETROUBLES	1
FENIS	1
FONTAINEMORE	1
GABY	1
GIGNOD	1
GRESSAN	11
GRESSONEY-LA-TRINITé	11
GRESSONEY-SAINT-JEAN	11
HONE	1
INTROD	1
ISSIME	1
ISSOGNE	1
JOVENCAN	1
LA MAGDELEINE	1
LA SALLE	1
LA THUILE	11
LILLIANES	1
MONTJOVET	1
MORGEX	1
NUS	1
OLLOMONT	1
OYACE	1
PERLOZ	1
POLLEIN	1
PONTBOSET	1
PONTEY	1
PONT-SAINT-MARTIN	1
PRE'-SAINT-DIDIER	1
QUART	1
RHEMES-NOTRE-DAME	1
RHEMES-SAINT-GEORGES	1
ROISAN	1
SAINT-CHRISTOPHE	1
SAINT-DENIS	1
SAINT-MARCEL	1
SAINT-NICOLAS	1
SAINT-OYEN	1
SAINT-PIERRE	1
SAINT-RHEMY-EN-BOSSES	1
SAINT-VINCENT	14
SARRE	1
TORGNON	1
VALGRISENCHE	1
VALPELLINE	1
VALSAVARENCHE	1
VALTOURNENCHE	11
VERRAYES	1
VERRES	1
VILLENEUVE	1

REGIONE VENETO

Comune	Gruppo
ABANO TERME	13
ADRIA	1
AFFI	1
AGNA	1
AGORDO	1
AGUGLIARO	1
ALANO DI PIAVE	1
ALBAREDO D'ADIGE	1
ALBETTONE	1
ALBIGNASEGO	1
ALLEGHE	11
ALONTE	1
ALTAVILLA VICENTINA	1
ALTISSIMO	1
ALTIVOLE	1
ANGIARI	1
ANGUILLARA VENETA	1
ANNONE VENETO	1
ARCADE	1
ARCOLE	1
ARCUGNANO	1
ARIANO NEL POLESINE	1
ARQUA' PETRARCA	14
ARQUA' POLESINE	1
ARRE	1
ARSIé	1
ARSIERO	1
ARZERGRANDE	1
ARZIGNANO	1
ASIAGO	1
ASIGLIANO VENETO	1
ASOLO	1
AURONZO DI CADORE	1
BADIA CALAVENA	1
BADIA POLESINE	1
BAGNOLI DI SOPRA	1
BAGNOLO DI PO	1
BAONE	14
BARBARANO VICENTINO	1
BARBONA	1
BARDOLINO	11
BASSANO DEL GRAPPA	1
BATTAGLIA TERME	14
BELFIORE	1
BELLUNO	1
BERGANTINO	1
BEVILACQUA	1
BOARA PISANI	1
BOLZANO VICENTINO	1
BONAVIGO	1
BORCA DI CADORE	8
BORGORICCO	1
BORSO DEL GRAPPA	1
BOSARO	1
BOSCHI SANT'ANNA	1
BOSCO CHIESANUOVA	1
BOVOLENTA	1
BOVOLONE	1
BREDA DI PIAVE	1
BREGANZE	1
BRENDOLA	1
BRENTINO BELLUNO	1
BRENZONE	11
BRESSANVIDO	1
BROGLIANO	1
BRUGINE	1
BUSSOLENGO	1
BUTTAPIETRA	1
CADONEGHE	1
CAERANO DI SAN MARCO	1
CALALZO DI CADORE	1
CALDIERO	1
CALDOGNO	1
CALTO	1
CALTRANO	1
CALVENE	1
CAMISANO VICENTINO	1
CAMPAGNA LUPIA	1
CAMPIGLIA DEI BERICI	1
CAMPO SAN MARTINO	1
CAMPODARSEGO	1
CAMPODORO	1
CAMPOLONGO MAGGIORE	1
CAMPOLONGO SUL BRENTA	1
CAMPONOGARA	1
CAMPOSAMPIERO	1
CANALE D'AGORDO	1
CANARO	1
CANDA	1
CANDIANA	1
CAORLE	6
CAPPELLA MAGGIORE	1
CAPRINO VERONESE	1
CARBONERA	1
CARCERI	1
CARMIGNANO DI BRENTA	1
CARRé	1
CARTIGLIANO	1
CARTURA	1
CASALE DI SCODOSIA	1
CASALE SUL SILE	1
CASALEONE	1
CASALSERUGO	1
CASIER	1
CASSOLA	1
CASTAGNARO	1
CASTEGNERO	1
CASTEL D'AZZANO	1
CASTELBALDO	1
CASTELCUCCO	1
CASTELFRANCO VENETO	1
CASTELGOMBERTO	1
CASTELGUGLIELMO	1
CASTELLO DI GODEGO	1
CASTELLO LAVAZZO	1
CASTELMASSA	1
CASTELNOVO BARIANO	1
CASTELNUOVO DEL GARDA	1
CAVAION VERONESE	1
CAVALLINO-TREPORTI	1
CAVARZERE	1
CAVASO DEL TOMBA	1
CAZZANO DI TRAMIGNA	1
CEGGIA	1
CENCENIGHE AGORDINO	1
CENESELLI	1
CEREA	1
CEREGNANO	1
CERRO VERONESE	1
CERVARESE SANTA CROCE	14
CESIOMAGGIORE	1
CESSALTO	1
CHIAMPO	1
CHIARANO	1
CHIES D'ALPAGO	1
CHIOGGIA	1
CHIUPPANO	1
CIBIANA DI CADORE	1
CIMADOLMO	1
CINTO CAOMAGGIORE	1
CINTO EUGANEO	14
CISMON DEL GRAPPA	1
CISON DI VALMARINO	1
CITTADELLA	1
CODEVIGO	1
CODOGNé	1
COGOLLO DEL CENGIO	1
COLLE SANTA LUCIA	1
COLLE UMBERTO	1
COLOGNA VENETA	1
COLOGNOLA AI COLLI	1
COMELICO SUPERIORE	1
CONA	1
CONCAMARISE	1
CONCO	1
CONCORDIA SAGITTARIA	1
CONEGLIANO	1
CONSELVE	1
CORBOLA	1
CORDIGNANO	1
CORNEDO VICENTINO	1
CORNUDA	1
CORREZZOLA	1
CORTINA D'AMPEZZO	11
COSTA DI ROVIGO	1
COSTABISSARA	1
COSTERMANO	1
CREAZZO	1
CRESPADORO	1
CRESPANO DEL GRAPPA	1
CRESPINO	1
CROCETTA DEL MONTELLO	1
CURTAROLO	1
DANTA DI CADORE	1
DOLCé	1
DOLO	1
DOMEGGE DI CADORE	1
DUE CARRARE	1
DUEVILLE	1
ENEGO	1
ERACLEA	1
ERBé	1
ERBEZZO	1
ESTE	14
FALCADE	11
FARA VICENTINO	1
FARRA D'ALPAGO	1
FARRA DI SOLIGO	1
FELTRE	1
FERRARA DI MONTE BALDO	1
FICAROLO	1
FIESSO D'ARTICO	1
FIESSO UMBERTIANO	1
FOLLINA	1
FONTANELLE	1
FONTANIVA	1
FONTE	1
FONZASO	1
FORNO DI ZOLDO	1
FOSSALTA DI PIAVE	1
FOSSALTA DI PORTOGRUARO	1
FOSSò	1
FOZA	1
FRASSINELLE POLESINE	1
FRATTA POLESINE	1
FREGONA	1
FUMANE	1
GAIARINE	1
GAIBA	1
GALLIERA VENETA	1
GALLIO	1
GALZIGNANO TERME	14
GAMBELLARA	1
GAMBUGLIANO	1
GARDA	11
GAVELLO	1
GAZZO	1
GAZZO VERONESE	1
GIACCIANO CON BARUCHELLA	1
GIAVERA DEL MONTELLO	1
GODEGA DI SANT'URBANO	1
GORGO AL MONTICANO	1
GOSALDO	1
GRANCONA	1
GRANTORTO	1
GRANZE	1
GREZZANA	1
GRISIGNANO DI ZOCCO	1
GRUARO	1
GRUMOLO DELLE ABBADESSE	1
GUARDA VENETA	1
IESOLO	12
ILLASI	1
ISOLA DELLA SCALA	1
ISOLA RIZZA	1
ISOLA VICENTINA	1
ISTRANA	1
LA VALLE AGORDINA	1
LAGHI	1
LAMON	1
LASTEBASSE	1
LAVAGNO	1
LAZISE	6
LEGNAGO	1
LEGNARO	1
LENDINARA	1
LENTIAI	1
LIMANA	1
LIMENA	1
LIVINALLONGO DEL COL DI LANA	11
LONGARE	1
LONGARONE	1
LONIGO	1
LOREGGIA	1
LORENZAGO DI CADORE	1
LOREO	1
LORIA	1
LOZZO ATESTINO	14
LOZZO DI CADORE	1
LUGO DI VICENZA	1
LUSIA	1
LUSIANA	1
MALCESINE	11
MALO	1
MANSUé	1
MARANO DI VALPOLICELLA	1
MARANO VICENTINO	1
MARCON	1
MARENO DI PIAVE	1
MAROSTICA	1
MARTELLAGO	1
MASER	1
MASERA' DI PADOVA	1
MASERADA SUL PIAVE	1
MASI	1
MASON VICENTINO	1
MASSANZAGO	1
MEDUNA DI LIVENZA	1
MEGLIADINO SAN FIDENZIO	1
MEGLIADINO SAN VITALE	1
MEL	1
MELARA	1
MEOLO	1
MERLARA	1
MESTRINO	1
MEZZANE DI SOTTO	1
MIANE	1
MINERBE	1
MIRA	1
MIRANO	1
MOGLIANO VENETO	1
MOLVENA	1
MONASTIER DI TREVISO	1
MONFUMO	1
MONSELICE	14
MONTAGNANA	1
MONTE DI MALO	1
MONTEBELLO VICENTINO	1
MONTEBELLUNA	1
MONTECCHIA DI CROSARA	1
MONTECCHIO MAGGIORE	1
MONTECCHIO PRECALCINO	1
MONTEFORTE D'ALPONE	1
MONTEGALDA	1
MONTEGALDELLA	1
MONTEGROTTO TERME	13
MONTEVIALE	1
MONTICELLO CONTE OTTO	1
MONTORSO VICENTINO	1
MORGANO	1
MORIAGO DELLA BATTAGLIA	1
MOSSANO	1
MOTTA DI LIVENZA	1
MOZZECANE	1
MUSILE DI PIAVE	1
MUSSOLENTE	1
NANTO	1
NEGRAR	1
NERVESA DELLA BATTAGLIA	1
NOALE	1
NOGARA	1
NOGAROLE ROCCA	1
NOGAROLE VICENTINO	1
NOVE	1
NOVENTA DI PIAVE	1
NOVENTA PADOVANA	1
NOVENTA VICENTINA	1
OCCHIOBELLO	1
ODERZO	1
OPPEANO	1
ORGIANO	1
ORMELLE	1
ORSAGO	1
OSPEDALETTO EUGANEO	1
OSPITALE DI CADORE	1
PADERNO DEL GRAPPA	1
PADOVA	4
PAESE	1
PALù	1
PAPOZZE	1
PASTRENGO	1

Territorialità delle attività turistico-alberghiere

Elenco, per Regione, dei Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

Comune	Gruppo
PEDAVENA	1
PEDEMONTE	1
PEDEROBBA	1
PERAROLO DI CADORE	1
PERNUMIA	1
PESCANTINA	1
PESCHIERA DEL GARDA	1
PETTORAZZA GRIMANI	1
PIACENZA D'ADIGE	1
PIANEZZE	1
PIANIGA	1
PIAZZOLA SUL BRENTA	1
PIEVE D'ALPAGO	1
PIEVE DI CADORE	1
PIEVE DI SOLIGO	1
PINCARA	1
PIOMBINO DESE	1
PIOVE DI SACCO	1
PIOVENE ROCCHETTE	1
POIANA MAGGIORE	1
POLESELLA	1
POLVERARA	1
PONSO	1
PONTE DI PIAVE	1
PONTE NELLE ALPI	1
PONTE SAN NICOLò	1
PONTECCHIO POLESINE	1
PONTELONGO	1
PONZANO VENETO	1
PORTO TOLLE	1
PORTO VIRO	1
PORTOBUFFOLé	1
PORTOGRUARO	1
POSINA	1
POSSAGNO	1
POVE DEL GRAPPA	1
POVEGLIANO	1
POVEGLIANO VERONESE	1
POZZOLEONE	1
POZZONOVO	1
PRAMAGGIORE	1
PREGANZIOL	1
PRESSANA	1
PUOS D'ALPAGO	1
QUARTO D'ALTINO	1
QUERO	1
QUINTO DI TREVISO	1
QUINTO VICENTINO	1
RECOARO TERME	14
REFRONTOLO	1
RESANA	1
REVINE LAGO	1
RIESE PIO X	1
RIVAMONTE AGORDINO	1
RIVOLI VERONESE	1
ROANA	1
ROCCA PIETORE	11
ROMANO D'EZZELINO	1
RONCà	1
RONCADE	1
RONCO ALL'ADIGE	1
ROSà	1
ROSOLINA	3
ROSSANO VENETO	1
ROTZO	1
ROVERCHIARA	1
ROVERE' VERONESE	1
ROVEREDO DI Guà	1
ROVIGO	1
ROVOLON	14
RUBANO	1
SACCOLONGO	1
SALARA	1
SALCEDO	1
SALETTO	1
SALGAREDA	1
SALIZZOLE	1
SALZANO	1
SAN BELLINO	1
SAN BIAGIO DI CALLALTA	1
SAN BONIFACIO	1
SAN DONA' DI PIAVE	1
SAN FIOR	1
SAN GERMANO DEI BERICI	1
SAN GIORGIO DELLE PERTICHE	1
SAN GIORGIO IN BOSCO	1
SAN GIOVANNI ILARIONE	1
SAN GIOVANNI LUPATOTO	1
SAN GREGORIO NELLE ALPI	1
SAN MARTINO BUON ALBERGO	1
SAN MARTINO DI LUPARI	1
SAN MARTINO DI VENEZZE	1
SAN MAURO DI SALINE	1
SAN MICHELE AL TAGLIAMENTO	3
SAN NAZARIO	1
SAN NICOLO' DI COMELICO	1
SAN PIETRO DI CADORE	1
SAN PIETRO DI FELETTO	1
SAN PIETRO DI MORUBIO	1
SAN PIETRO IN CARIANO	1
SAN PIETRO IN GU	1
SAN PIETRO MUSSOLINO	1
SAN PIETRO VIMINARIO	1
SAN POLO DI PIAVE	1
SAN TOMASO AGORDINO	1
SAN VENDEMIANO	1
SAN VITO DI CADORE	11
SAN VITO DI LEGUZZANO	1
SAN ZENO DI MONTAGNA	11
SAN ZENONE DEGLI EZZELINI	1
SANDRIGO	1
SANGUINETTO	1
SANTA GIUSTINA	1
SANTA GIUSTINA IN COLLE	1
SANTA LUCIA DI PIAVE	1
SANTA MARGHERITA D'ADIGE	1
SANTA MARIA DI SALA	1
SANT'AMBROGIO DI VALPOLICELLA	1
SANT'ANGELO DI PIOVE DI SACCO	1
SANT'ANNA D'ALFAEDO	1
SANT'ELENA	1
SANTO STEFANO DI CADORE	1
SANTO STINO DI LIVENZA	1
SANTORSO	1
SANT'URBANO	1
SAONARA	1
SAPPADA	11
SARCEDO	1
SAREGO	1
SARMEDE	1
SCHIAVON	1
SCHIO	1
SCORZè	1
SEDICO	1
SEGUSINO	1
SELVA DI CADORE	11
SELVA DI PROGNO	1
SELVAZZANO DENTRO	1
SEREN DEL GRAPPA	1
SERNAGLIA DELLA BATTAGLIA	1
SILEA	1
SOAVE	1
SOLAGNA	1
SOLESINO	1
SOMMACAMPAGNA	1
SONA	1
SORGà	1
SOSPIROLO	1
SOSSANO	1
SOVERZENE	1
SOVIZZO	1
SOVRAMONTE	1
SPINEA	1
SPRESIANO	1
STANGHELLA	1
STIENTA	1
STRA	1
SUSEGANA	1
TAGLIO DI PO	1
TAIBON AGORDINO	1
TAMBRE	1
TARZO	1
TEGLIO VENETO	1
TEOLO	14
TERRASSA PADOVANA	1
TERRAZZO	1
TEZZE SUL BRENTA	1
THIENE	1
TOMBOLO	1
TONEZZA DEL CIMONE	1
TORRE DI MOSTO	1
TORREBELVICINO	1
TORREGLIA	14
TORRI DEL BENACO	11
TORRI DI QUARTESOLO	1
TREBASELEGHE	1
TRECENTA	1
TREGNAGO	1
TREVENZUOLO	1
TREVIGNANO	1
TREVISO	1
TRIBANO	1
TRICHIANA	1
TRISSINO	1
URBANA	1
VALDAGNO	1
VALDASTICO	1
VALDOBBIADENE	1
VALEGGIO SUL MINCIO	1
VALLADA AGORDINA	1
VALLE DI CADORE	1
VALLI DEL PASUBIO	1
VALSTAGNA	1
VAS	1
VAZZOLA	1
VEDELAGO	1
VEGGIANO	1
VELO D'ASTICO	1
VELO VERONESE	1
VENEZIA	5
VERONA	4
VERONELLA	1
VESCOVANA	1
VESTENANOVA	1
VICENZA	1
VIDOR	1
VIGASIO	1
VIGHIZZOLO D'ESTE	1
VIGO DI CADORE	1
VIGODARZERE	1
VIGONOVO	1
VIGONZA	1
VILLA BARTOLOMEA	1
VILLA DEL CONTE	1
VILLA ESTENSE	1
VILLADOSE	1
VILLAFRANCA DI VERONA	1
VILLAFRANCA PADOVANA	1
VILLAGA	1
VILLAMARZANA	1
VILLANOVA DEL GHEBBO	1
VILLANOVA DI CAMPOSAMPIERO	1
VILLANOVA MARCHESANA	1
VILLAVERLA	1
VILLORBA	1
VITTORIO VENETO	1
VO	14
VODO CADORE	1
VOLPAGO DEL MONTELLO	1
VOLTAGO AGORDINO	1
ZANè	1
ZENSON DI PIAVE	1
ZERMEGHEDO	1
ZERO BRANCO	1
ZEVIO	1
ZIMELLA	1
ZOLDO ALTO	1
ZOPPE' DI CADORE	1
ZOVENCEDO	1
ZUGLIANO	1

ALLEGATO 2

AGGIORNAMENTO DELLE AREE TERRITORIALI

INTEGRAZIONE AGLI ELENCHI DEI COMUNI RELATIVI AGLI STUDI DELLE TERRITORIALITÀ IN SEGUITO ALL'ISTITUZIONE DEL NUOVO COMUNE DI SAN SIRO (PROVINCIA DI COMO)

✓ Istituzione del comune di "SAN SIRO" mediante fusione dei comuni di "SANT'ABBONDIO" E "SANTA MARIA REZZONICO".

COMUNE DI "SAN SIRO" E RELATIVI GRUPPI TERRITORIALI DI APPARTENENZA	
TERRITORIALITÀ GENERALE	1
TERRITORIALITÀ DEL COMMERCIO	7
TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLE LAVORAZIONI DELLE PELLI E DEL CUOIO, DEL CONCIARIO E DEL CALZATURIERO	3
TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA FABBRICAZIONE DI MOBILI	1
TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLE INDUSTRIE TESSILI	8
TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA FABBRICAZIONE DI PRODOTTI IN CERAMICA	1
TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DEL CONFEZIONAMENTO DI VESTIARIO IN PELLE	1
TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA LAVORAZIONE DEL LEGNO	1
TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA FABBRICAZIONE E LAVORAZIONE DEI PRODOTTI IN METALLO, ESCLUSE MACCHINE E IMPIANTI	6
TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA FABBRICAZIONE DI MACCHINE ED APPARECCHI MECCANICI	1

TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA FABBRICAZIONE DI ARTICOLI IN MAGLIERIA E DELLA CONFEZIONE DI VESTIARIO	4
TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA PREPARAZIONE E CONFEZIONE DI PELLICCE	1
TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA FABBRICAZIONE DI STRUMENTI OTTICI E DI ATTREZZATURE FOTOGRAFICHE	1
TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA GIOIELLERIA, OREFICERIA E PRODUZIONE DI METALLI PREZIOSI	1
TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA LAVORAZIONE E TRASFORMAZIONE DEL VETRO	2

04A03193

DECRETO 18 marzo 2004.

Approvazione di cinque studi di settore relativi ad attività economiche nel settore delle manifatture.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA
E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici;

Visto il medesimo art. 62-*bis* del citato decreto-legge n. 331 del 1993 che prevede che gli studi di settore sono approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate, allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'amministrazione finanziaria sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle finanze 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata dal decreto ministeriale 24 ottobre 2000;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, e successive modificazioni, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999, che ha istituito le agenzie fiscali;

Visto il decreto del direttore generale del dipartimento delle entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visto il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 12 febbraio 2002, concernente l'approvazione dei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore relativi alle attività economiche delle manifatture da utilizzare per il periodo d'imposta 2001;

Visti i provvedimenti del direttore dell'Agenzia delle entrate 27 settembre 2002 e 5 marzo 2003, concernenti l'approvazione di questionari per gli studi di settore;

Visto il proprio decreto 25 marzo 2002, concernente i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Visto il proprio decreto 18 luglio 2003, concernente i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Visto il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 23 dicembre 2003, concernente l'approvazione della tabella di classificazione delle attività economiche;

Acquisito il parere della predetta commissione di esperti in data 12 febbraio 2004;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvati, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, gli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore delle manifatture:

a) studio di settore SD45U - Lavorazione del tè e del caffè, codice attività 15.86.0; Commercio all'ingrosso di caffè, codice attività 51.37.A;

b) studio di settore SD46U - Fabbricazione di gas industriali, codice attività 24.11.0; Fabbricazione di altri prodotti chimici di base inorganici, codice attività 24.13.0; Fabbricazione di altri prodotti chimici di base organici, codice attività 24.14.0; Fabbricazione di concimi e di composti azotati, codice attività 24.15.0; Fabbricazione di materie plastiche in forme primarie, codice attività 24.16.0; Fabbricazione di gomma sintetica in forme primarie, codice attività 24.17.0; Fabbricazione di fitofarmaci e di altri prodotti chimici per l'agricoltura, codice attività 24.20.0; Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base, codice attività 24.41.0; Fabbricazione di medicinali e preparati farmaceutici, codice attività 24.42.0; Fabbricazione di esplosivi, codice attività 24.61.0; Fabbricazione di colle e gelatine, codice attività 24.62.0; Fabbricazione di prodotti chimici per uso fotografico, codice attività 24.64.0; Fabbricazione di prodotti chimici organici mediante processi di fermentazione o derivati da materie prime vegetali, codice attività 24.66.1; Fabbricazione di prodotti elettrochimici (esclusa produzione di cloro, soda e potassa) ed elettrotermici, codice attività 24.66.2; Trattamento chimico degli acidi grassi, codice attività 24.66.3; Fabbricazione di prodotti chimici vari per uso industriale (compresi i preparati antidetonanti, antigelo), codice attività 24.66.4; Fabbricazione di prodotti chimici impiegati per ufficio e per il consumo non industriale, codice attività 24.66.5; Fabbricazione di prodotti ausiliari per le industrie tessili e del cuoio, codice attività 24.66.6; Fabbricazione di fibre sintetiche e artificiali, codice attività 24.70.0;

c) studio di settore SD48U - Cantieri navali per costruzioni metalliche, codice attività 35.11.1; Cantieri navali per costruzioni non metalliche, codice attività 35.11.2; Cantieri di riparazioni navali, codice attività 35.11.3;

d) studio di settore SD49U - Fabbricazione di materassi, codice attività 36.15.0.

2. È altresì approvato, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, lo studio di settore TD12U, che sostituisce gli studi di settore SD12U ed SM14U, relativamente al codice attività 52.24.1, e relativo alle seguenti attività economiche: Produzione di prodotti di panetteria, codice attività 15.81.1; Commercio al dettaglio di pane, codice attività 52.24.1.

3. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi relativi agli studi di settore indicati nei commi 1 e 2 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio, di cui agli allegati:

1, per lo studio di settore SD45U;

2, per lo studio di settore SD46U;

3, per lo studio di settore SD48U;

4, per lo studio di settore SD49U.

5, per lo studio di settore TD12U.

4. Il programma per l'applicazione dello studio di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

5. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nei commi 1 e 2, nonché ai contribuenti che svolgono la predetta attività in maniera secondaria per la quale abbiano tenuto contabilità separata, fermo restando il disposto dell'art. 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

6. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 2003.

Art. 2.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;

b) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'art. 85, comma 1, esclusi quelli di cui alla lettera *c)*, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344, di ammontare superiore a euro 5.164.569;

c) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

d) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3.

Variabili delle imprese

1. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore SD45U, SD46U, SD48U ed SD49U, approvati con il presente decreto, è effettuata sulla base delle informazioni contenute nei questionari approvati con il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 27 settembre 2002, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 5, comma 1, del presente decreto.

2. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione dello studio di settore TD12U, approvato con il presente decreto, è effettuata sulla base delle informazioni contenute nei modelli SD12U ed SM14U, limitatamente al codice attività 52.24.1, costituenti parte integrante delle dichiarazioni Unico 2002 e approvati con provvedimento dell'Agenzia delle entrate 12 febbraio 2002, e sulla base delle informazioni contenute nei questionari approvati con il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 5 marzo 2003, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 5, comma 1 del presente decreto.

Art. 4.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'art. 85 del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)* e *d)* del comma 1 dello stesso articolo.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 85, comma 1, lettere *c)* e *d)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 devono essere considerati i componenti negativi inerenti all'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base agli studi di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 93, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344.

Art. 5.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Art. 6.

Annotazione separata

1. Nei confronti dei contribuenti che esercitano una delle attività per le quali lo studio di settore è approvato con il presente decreto, le disposizioni contenute nel decreto del direttore generale del dipartimento delle entrate 24 dicembre 1999, concernenti l'annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, si applicano a decorrere dal 1º maggio 2004. È facoltà del contribuente indicare a quale attività esercitata o a quale punto di produzione e di vendita debbono essere imputati i ricavi conseguiti nei mesi precedenti nonché gli altri componenti rilevanti ai fini dell'applicazione del relativo studio di settore. Qualora tale facoltà non venga esercitata, in sede di dichiarazione dei redditi, i ricavi relativi all'intero periodo d'imposta vanno ripartiti applicando ai ricavi conseguiti fino al 30 aprile 2004 la percentuale di ripartizione determinata con riferimento ai ricavi conseguiti a partire dal 1º maggio 2004.

2. La disposizione di cui al comma 1 non si applica allo studio di settore SD45U, relativamente al codice attività 51.37.A, e allo studio di settore TD12U.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 18 marzo 2004

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SD45U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 15.86.0 – Lavorazione di tè e caffè;
- 51.37.A – Commercio all'ingrosso di caffè.

Il presente studio costituisce l'evoluzione dello studio SM17U (limitatamente all'attività 51.37.A – Commercio all'ingrosso di caffè) mentre per l'attività 15.86.0 si tratta del primo studio di settore.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD45).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 1200. I questionari restituiti sono stati 789, pari al 65,8% degli inviati.

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
15.86.0 – Lavorazione di tè e caffè	666	497	74,6
51.37.A – Commercio all'ingrosso di caffè	534	292	54,7
TOTALE	**1200**	**789**	**65,8**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 190 questionari.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- quadro E del questionario (lavorazione/trasformazione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di lavorazione e/o trasformazione in conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di attività (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro G del questionario);

- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime impiegate (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti commercializzati (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 599.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, prodotti commercializzati), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive e/o commerciali di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattro gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- tipologia di attività;
- dimensione della struttura.

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Per quanto riguarda la tipologia di attività si possono suddividere le imprese di produzione/lavorazione e commercializzazione (cluster 1, 2, e 4) da quelle di esclusiva commercializzazione (cluster 3).

Nell'ambito della tipologia di attività è stato possibile rilevare le seguenti specializzazioni:

- lavorazione e vendita all'ingrosso e al dettaglio (cluster 1)
- lavorazione e vendita all'ingrosso sul territorio (cluster 2);
- vendita all'ingrosso sul territorio (cluster 3);
- lavorazione e vendita all'ingrosso sia in sede che sul territorio (cluster 4).

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare le imprese con struttura organizzativa e produttiva di più grandi dimensioni (cluster 4) da quelle con dimensioni più contenute.

Di seguito sono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – TORREFAZIONI DI PICCOLE DIMENSIONI CON VENDITA ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 138

Le aziende del cluster sono per il 48% ditte individuali e per il 41% società di persone, con una struttura composta in media da 2 addetti di cui 1 dipendente.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla lavorazione/trasformazione (76 mq in media), locali destinati a magazzino (50 mq), locali destinati ad uffici (12 mq), locali destinati alla vendita/esposizione al dettaglio (35 mq presenti nel 59% dei casi). Nel 19% dei casi si effettua la somministrazione diretta al pubblico.

Si tratta di aziende di produzione (93% dei ricavi) che nel 47% dei casi commercializzano anche prodotti acquistati da terzi e non trasformati/lavorati dall'impresa.

Accanto all'attività produttiva i soggetti appartenenti al cluster effettuano commercio all'ingrosso con vendita in sede (20% dei ricavi), commercio all'ingrosso con vendita sul territorio (23%), commercio al dettaglio (48%) e si rivolgono soprattutto a pubblici esercizi (38% dei ricavi), consumatori privati (33%) e commercianti al dettaglio (15%). L'area di mercato si estende dall'ambito provinciale alle regioni limitrofe.

La materia prima utilizzata è costituita prevalentemente da caffè verde acquistato da importatori nazionali e intracomunitari (67% degli acquisti) e da grossisti (26%).

Le principali fasi della lavorazione sono: pesatura dei componenti (57% dei soggetti), miscelazione (84%), tostatura/torrefazione (98%), macinatura (93%), confezionamento (91%).

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 3 silos, 1 tostatrice, 2 macchine macinatrici, 1 macchina confezionatrice, 2 bilance e 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

L'84% dei ricavi deriva dalla commercializzazione di caffè torrefatto in confezione fino a 500 gr (67% dei casi) e fino a 3 kg (69%). I prodotti venduti con marchio proprio rappresentano l'89% dei ricavi.

CLUSTER 2 – TORREFAZIONI CON VENDITA ALL'INGROSSO SUL TERRITORIO

NUMEROSITÀ: 146

Le aziende appartenenti al cluster sono costituite per il 65% dei casi da società con una struttura composta in media da 3 addetti di cui 1 dipendente.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla lavorazione/trasformazione (119 mq in media), locali destinati a magazzino (86 mq) e locali destinati ad uffici (26 mq).

Si tratta di aziende di produzione (95% dei ricavi) che nel 48% dei casi commercializzano anche prodotti acquistati da terzi e non trasformati/lavorati dall'impresa.

Accanto all'attività produttiva i soggetti appartenenti al cluster effettuano commercio all'ingrosso con vendita sul territorio (78% dei ricavi) rivolgendosi soprattutto a pubblici esercizi (in media il 76% dei ricavi); l'area di mercato si estende dall'ambito provinciale alle regioni limitrofe.

La materia prima utilizzata è costituita prevalentemente da caffè verde acquistato da importatori nazionali e intracomunitari (66% degli acquisti) e da grossisti (21%).

Le principali fasi della lavorazione sono: pesatura dei componenti (72% dei soggetti), miscelazione (93%), tostatura/torrefazione (97%), macinatura (86%), controllo qualità (55%) e confezionamento (99%).

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 5 silos, 1 tostatrice, 1 macchina miscelatrice, 1 macchina macinatrice, 1 macchina confezionatrice, 2 bilance e 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

L'89% dei ricavi deriva dalla commercializzazione di caffè torrefatto in confezione fino a 3 kg (96% dei casi). I prodotti venduti con marchio proprio rappresentano il 95% dei ricavi.

CLUSTER 3 – GROSSISTI DI CAFFÈ CON VENDITA SUL TERRITORIO

NUMEROSITÀ: 155

Le aziende appartenenti al cluster sono sia ditte individuali che società con una struttura composta in media da 2 addetti di cui 1 dipendente.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati a magazzino (64 mq) e locali destinati ad uffici (22 mq).

Le imprese svolgono l'attività di commercio all'ingrosso con vendita sul territorio (80% dei ricavi) e con vendita in sede (13%), commercializzando prodotti acquistati da terzi e non trasformati/lavorati dall'impresa (88% dei ricavi).

La tipologia di clientela è rappresentata soprattutto da pubblici esercizi (in media il 74% dei ricavi) con un'area di mercato che si estende dall'ambito provinciale alle regioni limitrofe.

Le modalità di acquisto prevalenti sono: da torrefattori (66% degli acquisti), da importatori nazionali e intracomunitari (11%) e da grossisti (17%).

L'81% dei ricavi deriva dalla commercializzazione di caffè torrefatto in confezione fino a 3 kg (77% dei casi). I prodotti venduti con marchio proprio rappresentano il 44% dei ricavi, quelli senza marchio il 18%.

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

CLUSTER 4 – TORREFAZIONI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CON VENDITA ALL'INGROSSO

NUMEROSITÀ: 91

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente società di capitali (66% dei soggetti) con una struttura composta in media da 10 addetti di cui 7 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 3 impiegati, 2 operai generici, 1 operaio specializzato e 1 dipendente a tempo parziale.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono ampi ed articolati in locali destinati alla lavorazione/trasformazione (388 mq in media), locali destinati a magazzino (350 mq), locali destinati ad uffici (109 mq) e locali destinati alla vendita/esposizione al dettaglio (41 mq presenti nel 54% dei casi).

Si tratta di aziende di produzione (89% dei ricavi) che nel 87% dei casi commercializzano anche prodotti acquistati da terzi e non trasformati/lavorati dall'impresa.

Accanto all'attività produttiva i soggetti appartenenti al cluster effettuano principalmente commercio all'ingrosso con vendita sul territorio (81% dei ricavi) e marginalmente ingrosso con vendita in sede (8%) e vendita al dettaglio (8%); si rileva la presenza di 1 agente esclusivo ed 1 agente non esclusivo.

La tipologia di clientela è costituita da pubblici esercizi (in media il 60% dei ricavi), da grossisti (20%) e consumatori privati (7%); l'area di mercato si estende a livello nazionale con presenza di export nel 63% dei casi con una quota media sui ricavi pari al 15%.

La materia prima utilizzata è costituita prevalentemente da caffè verde acquistato da importatori nazionali e intracomunitari (39% degli acquisti), dall'estero (35%) e da grossisti (10%).

Le principali fasi della lavorazione sono: ricerca e sviluppo (48% dei casi), pesatura dei componenti (80%), selezione (55%), miscelazione (96%), tostatura/torrefazione (99%), macinatura (91%), controllo qualità (74%) e confezionamento (98%); inoltre nel 36% dei casi viene affidata a terzi la decaffeinazione.

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 1 silos di essiccazione, 11 altri silos, 1 tostatrice, 1 macchina miscelatrice, 2 macchine macinatrici, 2 macchine confezionatrici, 1 macchina da imballaggio, 4 bilance e 5 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

L'85% dei ricavi deriva prevalentemente dalla commercializzazione di caffè torrefatto; i prodotti venduti con marchio proprio rappresentano il 94% dei ricavi.

Il caffè torrefatto è commercializzato in confezioni fino a 3 kg (90% dei casi), fino a 500 gr (47%), monodose (24%) e oltre 3 kg (19%).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***Valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti [5] * 1.000);
- ***Rotazione del magazzino*** = (costo del venduto + costo per la produzione di servizi/giacenza media del magazzino[6]).
- ***Margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) / ricavi] *100;

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (persone fisiche)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 2 e 4;
- dal 1° ventile, per il cluster 3.

Per l'***indice di rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 2, 3 e 4.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 2, 3 e 4.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

---

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD45U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi	1,4626	1,2392	1,1021	1,2813
(Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi) relativo a “Pubblici esercizi”	0,1467	-	-	-
(Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi) relativo a “Consumatori privati”	0,2461	-	-	-
(Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi) relativo a “Pubblici esercizi” + “Consumatori privati”	-	-	0,1351	-
Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza	-	-	-	1,1228
Spese relative a servizi, attrezzature e beni di consumo strumentali forniti ad esercenti	1,7107	-	-	1,0000
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8787	1,5563	1,1651	1,2982
Spese per acquisti di servizi	0,7934	1,1271	1,4980	1,0005
Valore dei beni strumentali	0,0992	-	-	0,2135
Valore dei beni strumentali elevato a 0.6	-	-	28,0831	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0.8	-	3,5763	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero) + Soci con occupazione prevalente nell’impresa (numero) + Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell’impresa (numero)	18.772,0538	22.501,3068	24.101,9318	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

Quadro A :

- Numero delle giornate per Dirigenti
- Numero delle giornate per Quadri
- Numero delle giornate per Impiegati
- Numero delle giornate per Operai generici
- Numero delle giornate per Operai specializzati
- Numero delle giornate per Dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate per Apprendisti
- Numero delle giornate per Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero delle giornate per Lavoranti a domicilio
- Numero dei Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero dei Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero dei Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero dei Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Numero dei Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero dei Associati in partecipazione diversi da quelli da cui al rigo precedente
- Numero dei Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero dei Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero degli Amministratori non soci

Quadro B:

- Unità di lavorazione/trasformazione e commercializzazione: Mq locali destinati a magazzino
- Unità di lavorazione/trasformazione e commercializzazione: Mq locali destinati ad uffici

Quadro E:

- Commercializzazione di prodotti acquistati da terzi e non trasformati/lavorati dall'impresa
- Numero di agenti e rappresentanti esclusivi (monomandatari)
- Numero di agenti e rappresentanti non esclusivi (plurimandatari)
- Tipologia della clientela: Commercianti al dettaglio
- Tipologia della clientela: Pubblici esercizi
- Tipologia della clientela: Consumatori privati

QUADRO G:

- Tipologia di attività: Commercio all'ingrosso con vendita sul territorio (tramite venditori/agenti e/o via fax, modem, ecc.)
- Tipologia di attività: Commercio al dettaglio
- Modalità di acquisto: Dall'estero
- Materie prime impiegate: Caffè verde
- Materie prime impiegate: Caffè verde decaffeinizzato
- Fasi della lavorazione/trasformazione: Ricerca e Sviluppo - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della lavorazione/trasformazione: Miscelazione - Svolte internamente conto proprio

- Fasi della lavorazione/trasformazione: Decaffeinazione - Affidate a terzi Italia
- Fasi della lavorazione/trasformazione: Tostatura /torrefazione - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della lavorazione/trasformazione: Macinatura - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della lavorazione/trasformazione: Controllo qualità - Svolte internamente conto proprio
- Fasi della lavorazione/trasformazione: Confezionamento - Svolte internamente conto proprio
- Prodotti commercializzati: Caffè torrefatto decaffeinato
- Prodotti commercializzati: Altri prodotti
- Confezione di caffè torrefatto prevalentemente commercializzata: fino a 500 gr
- Altri elementi specifici: Spese relative a materiale per confezionamento e imballaggio

QUADRO I:

- Macchine selezionatrici - (numero)
- Tostatrici - (numero)
- Macchine miscelatrici - (numero)

ALLEGATO 2

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SD46U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 24.11.0 – Fabbricazione di gas industriali;
- 24.13.0 – Fabbricazione di altri prodotti chimici di base inorganici;
- 24.14.0 – Fabbricazione di altri prodotti chimici di base organici;
- 24.15.0 – Fabbricazione di concimi e di composti azotati;
- 24.16.0 – Fabbricazione di materie plastiche in forme primarie;
- 24.17.0 – Fabbricazione di gomma sintetica in forme primarie;
- 24.20.0 – Fabbricazione di fitofarmaci e di altri prodotti chimici per l'agricoltura;
- 24.41.0 – Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base;
- 24.42.0 – Fabbricazione di medicinali e preparati farmaceutici;
- 24.61.0 – Fabbricazione di esplosivi;
- 24.62.0 – Fabbricazione di colle e gelatine;
- 24.64.0 – Fabbricazione di prodotti chimici per uso fotografico;
- 24.66.1 – Fabbricazione di prodotti chimici organici mediante processi di fermentazione o derivati da materie prime vegetali;
- 24.66.2 – Fabbricazione di prodotti elettrochimici (esclusa la produzione di cloro, soda e potassa) ed elettrotermici;
- 24.66.3 – Trattamento chimico degli acidi grassi;
- 24.66.4 – Fabbricazione di prodotti chimici vari per uso industriale (compresi i preparati antidetonanti, antigelo);
- 24.66.5 – Fabbricazione di prodotti chimici impiegati per ufficio e per il consumo non industriale;
- 24.66.6 – Fabbricazione di prodotti ausiliari per industrie tessili e del cuoio;
- 24.70.0 – Fabbricazione di fibre sintetiche e artificiali.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD46).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 2214. I questionari restituiti sono stati 1403, pari al 63,4% degli inviati.

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
24.11.0 – Fabbricazione di gas industriali	51	27	52,9
24.13.0 – Fabbricazione di altri prodotti chimici di base inorganici	94	47	50,0
24.14.0 – Fabbricazione di altri prodotti chimici di base organici	90	71	78,9
24.15.0 – Fabbricazione di concimi e di composti azotati	121	90	74,4
24.16.0 – Fabbricazione di materie plastiche in forme primarie	235	135	57,4
24.17.0 – Fabbricazione di gomma sintetica in forme primarie	18	9	50,0
24.20.0 – Fabbricazione di pesticidi e di altri prodotti chimici per l'agricoltura	59	31	52,5
24.41.0 – Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base	101	59	58,4
24.42.0 – Fabbricazione di medicinali e preparati farmaceutici	304	171	56,3
24.61.0 – Fabbricazione di esplosivi	173	80	46,2
24.62.0 – Fabbricazione di colle e gelatine	73	53	72,6
24.64.0 – Fabbricazione di prodotti chimici per uso fotografico	16	10	62,5
24.66.1 – Fabbricazione di prodotti chimici organici mediante processi di fermentazione o derivati da materie prime vegetali	132	89	67,4
24.66.2 – Fabbricazione di prodotti elettrochimici (esclusa la produzione di cloro, soda e potassa) ed elettrotermici	10	9	90,0
24.66.3 – Trattamento chimico degli acidi	4	5	125,0
24.66.4 – Fabbricazione di prodotti chimici vari per uso industriale (compresi i preparati antidetonanti, antigelo)	403	294	73,0
24.66.5 – Fabbricazione di prodotti chimici impiegati per ufficio e per il consumo non industriale	88	54	61,4
24.66.6 – Fabbricazione di prodotti ausiliari per industrie tessili e del cuoio	125	101	80,8
24.70.0 – Fabbricazione di fibre sintetiche e artificiali	117	68	58,1
TOTALE	**2.214**	**1.403**	**63,4**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 629 questionari.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);

- quadro B del questionario (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro E del questionario (produzione/lavorazione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione e/o lavorazione in conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative al mercato di riferimento (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai materiali di produzione (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti/lavorati (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 774.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materiali di produzione, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare nove gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Le imprese operanti nel comparto chimico sono generalmente di dimensioni medio-grandi, particolarmente per quanto riguarda la chimica di base.

Le imprese oggetto del presente studio rappresentano principalmente i comparti della chimica specialistica.

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- mercato di riferimento;
- prodotti ottenuti;
- modalità organizzativa della produzione (conto proprio, conto terzi);
- dimensione dell'attività.

Il mercato di riferimento ha permesso di individuare le imprese che servono il comparto chimico (cluster 1), pirotecnico (cluster 3) e agricolo (cluster 9).

I prodotti ottenuti, hanno consentito di definire imprese specializzate nella produzione di aromi e fragranze (cluster 2), nella produzione di materie plastiche, resine e fibre (cluster 4), nella produzione di ausiliari per l'industria (cluster 5) e nella produzione di farmaci (cluster 7).

La modalità organizzativa della produzione ha permesso di evidenziare le imprese che lavorano in conto terzi (cluster 8).

La dimensione dell'attività caratterizza le imprese appartenenti di più piccole dimensione (cluster 6).

Di seguito sono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 - PRODUZIONE DI PRODOTTI CHIMICI DI BASE

NUMEROSITÀ: 64

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente società di capitale (l'83% dei soggetti) con una struttura composta in media da 10 addetti di cui 7 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 3 impiegati, 2 operai generici e 2 operai specializzati.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione/lavorazione (in media 743 mq), locali destinati a magazzino (573 mq), spazi all'aperto destinati a magazzino (513 mq), locali destinati a laboratori di ricerca e analisi (46 mq) e locali destinati ad uffici (134 mq).

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (84% dei ricavi);

il mercato di riferimento principale è il comparto chimico (in media 60% dei ricavi) coerentemente con la tipologia di clientela, rappresentata in larga parte da imprese chimiche (il 64% dei ricavi). L'area di mercato si estende fino al livello nazionale, con presenza di export nel 47% dei casi.

Le materie prime utilizzate sono sali/ossidi (15% della produzione/lavorazione), acidi inorganici (12%), grassi e oli di origine vegetale o animale (9%), gas elementari (il 7%) e basi inorganiche (il 6%).

I prodotti ottenuti/lavorati dalle imprese sono costituiti prevalentemente da prodotti chimici di base inorganici (18% dei ricavi), prodotti chimici di base organici (19%), additivi e ausiliari (12%), gas tecnici (9%), solventi e diluenti (7%) e intermedi di chimica fine (6%).

Le principali fasi del processo produttivo sono costituite principalmente da ricerca, progettazione e sviluppo prodotto (64% dei casi), filtrazione/separazione/decantazione (38%), mescolamento (67%), sintesi/reazioni chimiche (61%), essiccamento/liofilizzazione (25%), evaporazione (19%) e confezionamento (78%) .

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 3 reattori, 3 scambiatori di calore/refrigeratori/condensatori, 2 mescolatori, 1 filtro/decantatore/centrifuga, 1 macinatrice/granulatrice/micronizzatrice, 1 essiccatore/essiccatoio, 1 evaporatore e 1 silos/tramoggia.

CLUSTER 2 - PRODUZIONE DI AROMI E FRAGRANZE

NUMEROSITÀ: 31

Il cluster è costituito nel 68% dei casi da società di capitale con una struttura composta in media da 7 addetti di cui 6 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 impiegati e 2 operai generici.

Gli spazi utilizzati nell'attività sono costituiti in media da locali destinati alla produzione/lavorazione (248 mq), locali destinati a magazzino (249 mq), locali destinati a laboratori di ricerca e analisi (38 mq) e locali destinati ad uffici (70 mq).

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (80% dei ricavi).

I mercati di riferimento principali sono quello farmaceutico/veterinario (20% dei ricavi) e cosmetico (11%). Inoltre, il 61% delle imprese ottiene il 79% dei ricavi da "altri mercati di riferimento"; questa elevata percentuale della voce "altro" può essere ragionevolmente attribuita al comparto alimentare, non esplicitamente menzionato nel questionario.

La tipologia di clientela è rappresentata da imprese non appartenenti al comparto chimico (35% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (27%) e commercianti al dettaglio (20%) su un'area di mercato che si estende fino al livello nazionale.

I prodotti ottenuti sono costituiti in prevalenza da aromi, fragranze e additivi alimentari (29% dei ricavi), principi attivi per farmaci (12%), reagenti per analisi (9%) e cosmetici (7%).

Coerentemente con i prodotti ottenuti, i materiali di produzione utilizzati sono altri prodotti biologici (33% della produzione/lavorazione), alcoli (26%) e sali/ossidi (10%).

Le principali fasi del processo produttivo sono: ricerca, progettazione e sviluppo prodotto (90% dei casi), macinazione (55%), adsorbimento (26%), distillazione (32%), estrazione (65%), filtrazione/separazione/decantazione (81%), mescolamento (87%), essiccamento/liofilizzazione (42%), evaporazione (23%), deposizione (19%) e confezionamento (100%).

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 7 filtri/decantatori/centrifughe, 3 impianti di estrazione, 2 mescolatori, 1 macinatrice/granulatrice/micronizzatrice, 1 cristallizzatore, 1 scambiatore di calore/refrigeratore/condensatore, 1 distillatore, 1 evaporatore e 1 essiccatore/essiccatoio.

CLUSTER 3 - PRODUZIONE DI ARTICOLI PIROTECNICI

NUMEROSITÀ: 56

In Il cluster è formato prevalentemente ditte individuali (63% dei casi) con una struttura composta in media da 5 addetti di cui 4 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 operaio generico e 1 operaio specializzato.

Le superfici riservate allo svolgimento dell'attività sono costituite in media da locali destinati alla produzione/lavorazione (168 mq), locali destinati a magazzino (225 mq) e locali destinati ad uffici (27 mq).

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (75% dei ricavi).

Il mercato di riferimento pressoché esclusivo è il pirotecnico (87% dei ricavi) con una clientela costituita da enti pubblici (in media il 31% dei ricavi) e da privati (24%) su un'area di mercato che si estende dal livello provinciale a quello nazionale.

I materiali di produzione utilizzati sono principalmente sali/ossidi (23% della produzione/lavorazione) e metalli (19%).

Coerentemente con il tipo di produzione effettuata, le fasi del processo produttivo sono ricerca, progettazione e sviluppo prodotto (34% dei casi), macinazione (27%), mescolamento (64%), essiccamento/liofilizzazione (30%), confezionamento (98%).

La dotazione di beni strumentali è limitata alla presenza di 2 crivelli/vagliatrici.

CLUSTER 4 – PRODUZIONE DI MATERIE PLASTICHE, RESINE E FIBRE

NUMEROSITÀ: 76

Le imprese del cluster sono prevalentemente società (58% di capitale e 29% di persone) con una struttura composta in media da 10 addetti di cui 8 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici e 2 operai specializzati.

Gli spazi utilizzati nell'attività comprendono in media locali destinati alla produzione/lavorazione (896 mq), locali destinati a magazzino (623 mq), spazi all'aperto destinati a magazzino (471 mq) e locali destinati ad uffici (70 mq).

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (78% dei ricavi).

I mercati di riferimento principali sono gomma e plastica (48% dei ricavi) e tessile (12%); la clientela è costituita da imprese non appartenenti al comparto chimico (in media il 46% dei ricavi) e da commercianti all'ingrosso (25%). L'area di mercato si estende dal livello provinciale a quello nazionale, con presenza di export nel 53% dei casi.

Le imprese del cluster utilizzano come materie prime polimeri e resine (74% della produzione/lavorazione) e realizzano materie plastiche e resine (63% dei ricavi), fibre sintetiche e artificiali (18%).

Le fasi del processo produttivo comprendono ricerca, progettazione e sviluppo prodotto (59% dei casi), macinazione (37%), mescolamento (45%), polimerizzazione (13%), estrusione (57%) e confezionamento (79%).

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 2 estrusori, 2 macinatrici/granulatrici/micronizzatrici, 2 mescolatori, 1 filtro/decantatore/centrifuga, 1 scambiatore di calore/refrigeratore/condensatore e 2 silos/tramogge.

CLUSTER 5 – PRODUZIONE DI AUSILIARI PER L'INDUSTRIA

NUMEROSITÀ: 198

In questo gruppo di imprese la forma giuridica prevalente è quella societaria (nel 24% dei casi di persone e nel 62% di capitale) con una struttura composta in media da 8 addetti di cui 5 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 impiegati e 2 operai generici e 1 operaio specializzato.

I locali utilizzati per lo svolgimento dell'attività sono costituiti in media da locali destinati alla produzione/lavorazione (410 mq), locali destinati a magazzino (479 mq), locali destinati a laboratori di ricerca e analisi (43 mq) e locali destinati ad uffici (106 mq).

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (81% dei ricavi).

I mercati di riferimento principali sono il comparto cuoio e calzature (14% dei ricavi), il comparto chimico (13%), il comparto tessile (11%) e il comparto meccanico (8%).

La clientela è costituita da imprese che non appartengono al comparto chimico (in media il 54% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (12%), commercianti al dettaglio (5%) e imprese chimiche (5%). L'area di mercato si estende fino al livello nazionale.

I principali materiali di produzione impiegati nel processo produttivo sono polimeri e resine (il 17% della produzione/lavorazione), sali/ossidi (15%), basi inorganiche (9%), idrocarburi (8%) e tensioattivi (7%).

I prodotti ottenuti sono rappresentati da additivi e ausiliari (16% dei ricavi), sgrassanti/detergenti/saponi/disincrostanti (14%), colle e adesivi (11%), prodotti chimici di base inorganici (9%) e prodotti per il trattamento dei metalli (7%).

Le principali fasi del processo produttivo sono ricerca, progettazione e sviluppo prodotto (84% dei casi), mescolamento (94%) e confezionamento (96%).

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 1 filtro/decantatore/centrifuga, 4 mescolatori e 1 silos/tramoggia.

CLUSTER 6 – IMPRESE DI PICCOLA DIMENSIONE

NUMEROSITÀ: 124

Le imprese del cluster sono prevalentemente società (nel 27% dei casi di persone e nel 52% di capitale) con una struttura composta in media da 4 addetti di cui 2 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato e 1 operaio generico.

Gli spazi utilizzati nell'attività sono costituiti in media da locali destinati alla produzione (222 mq), locali destinati a magazzino (213 mq) e locali destinati ad uffici (50 mq).

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (70% dei ricavi).

Le imprese del cluster realizzano una vasta gamma di prodotti per una pluralità di mercati, con una clientela rappresentata prevalentemente da commercianti all'ingrosso (in media il 39% dei ricavi) e commercianti al dettaglio (in media il 16% dei ricavi); l'area di mercato va dal livello provinciale a quello nazionale.

Le fasi del processo produttivo sono ricerca, progettazione e sviluppo prodotto (44% dei casi), mescolamento (40%) e confezionamento (77%).

La dotazione di beni strumentali è modesta e costituita mediamente da 1 mescolatore.

CLUSTER 7 – PRODUZIONE DI FARMACI

NUMEROSITÀ: 52

Il cluster è formato prevalentemente da società di capitale (94% dei soggetti) con una struttura composta in media da 19 addetti di cui 14 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 quadro, 6 impiegati, 4 operai generici e 2 operai specializzati.

Gli spazi adibiti allo svolgimento dell'attività sono articolati in locali destinati alla produzione/lavorazione (in media 848 mq), locali destinati a magazzino (701 mq), locali destinati a laboratori di ricerca e analisi (110 mq) e locali destinati ad uffici (240 mq).

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (65% dei ricavi).

Il mercato di riferimento principale è il farmaceutico/veterinario (47% dei ricavi) con una clientela composta da commercianti all'ingrosso (34% dei ricavi), commercianti al dettaglio (14%) e imprese che non appartengono al settore chimico (29%). L'area di mercato è prevalentemente nazionale, con presenza di export nel 63% dei casi.

I materiali di produzione impiegati sono sali/ossidi (17% della produzione/lavorazione), prodotti biologici inclusi gli scarti di altre lavorazioni (9%), alcoli (8%), mono e polisaccaridi (8%), polimeri e resine (7%), grassi e oli di origine vegetale o animale (7%).

I prodotti ottenuti sono costituiti in prevalenza da farmaci (46% dei ricavi) e, in misura minore, da colle e adesivi (9%) e da antiparassitari (7%).

Le principali fasi del processo produttivo sono ricerca, progettazione e sviluppo prodotto in conto proprio (81% dei casi), filtrazione/separazione/decantazione in conto proprio (29%), mescolamento (81% in conto proprio e 23% in conto terzi), essiccamento/liofilizzazione in conto proprio (23%), confezionamento (92% in conto proprio e 42% in conto terzi). Sono in parte esternalizzate le fasi di ricerca, progettazione e sviluppo prodotto (23% dei casi), mescolamento (29%) e confezionamento (50%).

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 1 filtro/decantatore/centrifuga, 1 macinatrice/granulatrice/micronizzatrice, 4 mescolatori, 1 scambiatore di calore/refrigeratore/condensatore, 1 essiccatore/essiccatoio e 1 silos/tramoggia.

CLUSTER 8 – PRODUZIONE DI PRODOTTI CHIMICI IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 91

Il cluster è costituito da società (44% di capitali e 28% di persone) con una struttura composta in media da 6 addetti di cui 4 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici e 1 operaio specializzato.

Le superfici impiegate nell'attività comprendono in media locali destinati alla produzione/lavorazione (447 mq), locali destinati a magazzino (363 mq) e locali destinati ad uffici (56 mq).

Si tratta di aziende operanti in conto terzi (86% dei ricavi) che servono una pluralità di mercati tra i quali emergono il chimico (13% dei ricavi), la lavorazione di gomme e plastiche (12%) e il farmaceutico/veterinario (11%).

La tipologia di clientela è rappresentata principalmente da imprese chimiche (21% dei ricavi), imprese che non appartengono al comparto chimico (29%) e commercianti all'ingrosso (14%); l'area di mercato si estende al livello nazionale.

Le principali materie prime utilizzate sono polimeri e resine (24% della produzione/lavorazione) e prodotti biologici inclusi gli scarti di altre lavorazioni (11%).

Le imprese del cluster lavorano una vasta gamma di prodotti tra i quali emergono materie plastiche e resine (21% dei ricavi).

Le principali fasi del processo produttivo sono ricerca, progettazione e sviluppo prodotto (42% dei casi), macinazione (20%), filtrazione/separazione/decantazione (17%), mescolamento (45%), essiccamento/liofilizzazione (14%) e confezionamento (69%).

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 1 filtro/decantatore/centrifuga, 1 macinatrice/granulatrice/micronizzatrice, 2 mescolatori e 1 silos/tramoggia.

CLUSTER 9 – PRODUZIONE DI FERTILIZZANTI

NUMEROSITÀ: 57

Le imprese appartenenti a questo cluster sono prevalentemente società (56% di capitale e 21% di persone) con una struttura composta in media da 6 addetti di cui 5 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici e 1 operaio specializzato.

Gli spazi impiegati nell'attività comprendono locali destinati alla produzione (in media 1.044 mq), locali destinati a magazzino (851 mq), spazi all'aperto destinati a magazzino (1.288 mq), locali destinati ad uffici (93 mq).

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (84% dei ricavi) il cui mercato di riferimento è rappresentato quasi esclusivamente dal comparto agricolo (90% dei ricavi).

La clientela è composta da imprese che non appartengono al comparto chimico (31%), commercianti al dettaglio (27% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (24%) e privati (6%); l'area di mercato va dal livello provinciale a quello nazionale.

I materiali di produzione impiegati nel processo produttivo sono costituiti in larga parte da prodotti biologici inclusi gli scarti di altre lavorazioni (45% della produzione/lavorazione) e da sali/ossidi (19%).

I prodotti ottenuti sono quasi esclusivamente fertilizzanti (89% dei ricavi).

Le principali fasi del processo produttivo sono ricerca, progettazione e sviluppo prodotto (58% dei casi), macinazione (49%), fermentazione (30%), filtrazione/separazione/decantazione (23%), mescolamento (77%), essiccamento/liofilizzazione (23%) e confezionamento (95%).

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 1 filtro/decantatore/centrifuga, 1 macinatrice/granulatrice/micronizzatrice, 2 mescolatori, 1 crivello/vagliatrice/setaccio, 2 silos/tramogge.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***rendimento per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi)/(numero addetti [5] * 1.000);
- ***indice di durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6] /ricavi) * 365;
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***rendimento per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 3, 4, 7 e 9;
- dal 1° ventile fino al 19°, per il cluster 8;
- dal 2° ventile fino al 19°, per i cluster 5 e 6;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 2.

Per l' ***indice di durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 6 e 8;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 1, 2, 3, 4, 5, 7 e 9.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8 e 9;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 2.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise.

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (persone fisiche)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD46U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,2764	1,4086	1,0677	1,2038	1,1102	1,1647	1,0831	1,0461	1,1434
Spese per acquisti di servizi	1,0883	1,2222	1,7288	1,6039	1,1785	1,3426	1,3873	0,8365	1,0273
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività d'impresa	1,2356	1,1358	1,3783	0,9558	1,4199	1,3257	1,2794	1,4544	1,6499
Valore dei beni strumentali elevato a 0,6	-	-	-	-	-	-	68,8929	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,7	9,3530	9,8781	-	8,4067	12,1366	13,2261	-	14,3733	14,0518
Valore dei beni strumentali elevato a 0,8	-	-	2,9807	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero) + Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero) + Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero)	-	-	13.560,4736	-	32.740,6926	-	-	20.446,5806	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo a "Prodotti chimici di base inorganici"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo a "Prodotti chimici di base organici"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo a "Prodotti chimici di base inorganici" e a "Prodotti chimici di base organici"	-0,2078	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo a "Sgrassanti, detergenti, saponi, disincrostanti"	-	-	-	-	0,1475	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo a "Materie plastiche e resine"	-	-	-	-0,0897	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo a "Additivi e ausiliari"	-	-	-	-	0,0803	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

Quadro A :
- Numero delle giornate retribuite per Dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per Quadri
- Numero delle giornate retribuite per Impiegati
- Numero delle giornate retribuite per Operai generici
- Numero delle giornate retribuite per Operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per Dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per Apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero delle giornate retribuite per Lavoranti a domicilio
- Numero dei Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero dei Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero dei Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero dei Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Numero dei Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero dei Associati in partecipazione diversi da quelli da cui al rigo precedente
- Numero dei Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero dei Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero degli Amministratori non soci

Quadro B:
- Unità produttiva: Mq degli spazi all'aperto destinati a magazzino
- Unità produttiva: Mq dei locali destinati ad uffici
- Unità produttiva: Mq dei locali destinati a laboratori di ricerca e analisi

Quadro E:
- Produzione c/o lavorazione conto terzi
- Percentuale di ricavi derivanti dalla vendita di prodotti con il proprio marchio
- Numero committenti: (1 = 1 committente; 2 = da 2 a 5 committenti; 3 = oltre 5 committenti)
- Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale in riferimento ai ricavi complessi
- Produzione/lavorazione affidata a terzi: Italia
- Numero di Agenti e rappresentanti esclusivi (monomandatari)
- Numero di Agenti e rappresentanti non esclusivi (plurimandatari)
- Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza
- Mercato di riferimento: Agricolo
- Mercato di riferimento: Chimico
- Mercato di riferimento: Pirotecnico e degli esplosivi
- Mercato di riferimento: Lavorazioni di gomme e plastiche
- Tipologia della clientela: Imprese chimiche
- Tipologia della clientela: Altre imprese (compresi consorzi e cooperative)
- Tipologia della clientela: Commercianti all'ingrosso

Quadro G:
- Materie prime – Composti inorganici: Acidi inorganici (%)
- Materie prime – Composti inorganici: Metalli (%)
- Materie prime – Composti inorganici: Sali/ossidi (%)
- Materie prime – Composti organici: Alcoli (%)
- Materie prime – Composti polifunzionali: Polimeri e resine (%)
- Fasi della produzione/lavorazione: Ricerca, progettazione e sviluppo prodotto - Svolta internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Ricerca, progettazione e sviluppo prodotto - Svolta internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Macinazione - Svolta internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Macinazione - Svolta internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Fermentazione - Svolta internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Distillazione - Svolta internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Estrazione - Svolta internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Filtrazione/separazione/decantazione - Svolta internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Mescolamento - Svolta internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Mescolamento - Svolta internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Mescolamento – Affidate a terzi Italia
- Fasi della produzione/lavorazione: Sintesi/reazioni chimiche - Svolta internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Evaporazione - Svolta internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Estrusione - Svolta internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Confezionamento - Svolta internamente conto proprio
- Fasi della produzione/lavorazione: Confezionamento - Svolta internamente conto terzi
- Fasi della produzione/lavorazione: Confezionamento - Affidate a terzi Italia
- Prodotti ottenuti/lavorati: Prodotti chimici di base inorganici
- Prodotti ottenuti/lavorati: Fertilizzanti e concimi
- Prodotti ottenuti/lavorati: Sgrassanti, detergenti, saponi, disincrostanti
- Prodotti ottenuti/lavorati: Materie plastiche e resine
- Prodotti ottenuti/lavorati: Fibre sintetiche e artificiali
- Prodotti ottenuti/lavorati: Farmaci
- Prodotti ottenuti/lavorati: Aromi, fragranze e additivi alimentari
- Prodotti ottenuti/lavorati: Additivi e ausiliari
- Altri elementi specifici: Spese relative a materiale di confezionamento ed imballaggio

Quadro I:
- Impianti di estrazione (numero)
- Reattori (numero)
- Scambiatori di calore, refrigeratori, condensatori (numero)
- Distillatori (numero)
- Estrusori (numero)

ALLEGATO 3

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SD48U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 35.11.1 – Cantieri navali per costruzioni metalliche;
- 35.11.2 – Cantieri navali per costruzioni non metalliche;
- 35.11.3 – Cantieri di riparazioni navali.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD48).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 820. I questionari restituiti sono stati 491, pari al 59,9% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
35.11.1 – Cantieri navali per costruzioni metalliche	100	61	61,0
35.11.2 – Cantieri navali per costruzioni non metalliche	174	100	57,5
35.11.3 – Cantieri di riparazioni navali	546	330	60,4
TOTALE	**820**	**491**	**59,9**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 136 questionari.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro E del questionario (produzione/lavorazione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;

- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione e/o lavorazione in conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati/lavorati dall'impresa (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di attività (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime utilizzate (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti e/o lavorati (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 355.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (tipologia di attività , materie prime utilizzate, fasi di lavorazione, prodotti ottenuti), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattro gruppi omogenei di imprese.

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali fattori caratterizzanti le imprese oggetto di analisi sono:

- tipologia di attività;
- ciclo di produzione/lavorazione;
- dimensione della struttura.

La tipologia di attività ha distinto all'interno del settore le aziende di costruzione (cluster 1) da quelle di manutenzione/riparazione (cluster 2, 3 e 4).

Il ciclo di produzione/ lavorazione ha consentito di evidenziare quelle realtà che risultano piuttosto specializzate nella realizzazione di allestimenti e motorizzazione (cluster 3).

Il fattore dimensionale ha permesso di distinguere le aziende con una struttura organizzativa e produttiva più articolata (cluster 1 e 2) da quelle di più piccole dimensioni (cluster 4).

Di seguito sono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – CANTIERI NAVALI CHE ESERCITANO PREVALENTEMENTE L'ATTIVITÀ DI COSTRUZIONE

NUMEROSITÀ: 59

Le imprese appartenenti a questo cluster sono prevalentemente società (71% dei soggetti) con una struttura composta in media da 11 addetti, di cui 9 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 4 operai generici, 3 operai specializzati e 1 apprendista.

Le superfici adibite allo svolgimento dell'attività sono articolate in spazi coperti destinati alla produzione/lavorazione (466 mq) e locali destinati ad ufficio (31 mq); per il 36% dei soggetti sono presenti spazi scoperti destinati alla produzione/lavorazione.

Le aziende del cluster svolgono principalmente attività di costruzione (77% dei ricavi) in conto terzi (78% dei ricavi); nell'80% dei casi il 69% dei ricavi deriva da un unico committente.

La clientela di riferimento è costituita in larga parte da industria (56% dei ricavi), enti pubblici o privati (11%) e privati (11%); l'area di mercato si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

Il 47% delle materie prime impiegate è costituito da acciaio e marginalmente da alluminio, vetroresina e legno; i prodotti ottenuti e/o lavorati sono per lo più unità da diporto e unità adibite al trasporto passeggeri e al trasporto merci.

Le principali fasi di produzione e/o lavorazione sono: costruzione scafo e coperta (49% dei casi), trasformazione scafo (22%), allestimento impianti tecnologici (29%), allestimenti interni ed esterni (31%).

La dotazione strumentale è costituita mediamente da 1 macchina per il taglio della lamiera, 2 presse, 4 saldatrici, 1 compressore e nel 22% dei casi da 3 macchine per la lavorazione del legno.

CLUSTER 2 – IMPRESE DI RIPARAZIONI NAVALI

NUMEROSITÀ: 83

In questo gruppo di imprese la forma giuridica prevalente è quella societaria (64% dei casi). La struttura è composta in media da 5 addetti, di cui 3 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 operaio generico e 2 operai specializzati.

Le aree adibite allo svolgimento dell'attività sono costituite in media da spazi coperti destinati alla produzione/lavorazione (554 mq), spazi scoperti destinati alla produzione/lavorazione (1.460 mq), locali destinati a magazzino (82 mq) e locali destinati ad ufficio (24 mq); per il 43% dei soggetti sono presenti spazi in concessione a terra (3.130 mq), mentre per il 31% delle imprese spazi in concessione su specchi d'acqua (960 mq).

Al cluster appartengono aziende che svolgono prevalentemente attività di manutenzione e riparazione (67% dei ricavi) e marginalmente costruzione (23%). L'attività svolta è destinata ad una clientela rappresentata prevalentemente da armatori e/o compagnie di navigazione (55% dei ricavi) e privati (13%), su un'area di mercato che si estende fino al livello nazionale.

Il 58% delle materie prime impiegate è costituito da legno e marginalmente da smalti e vernici; le imbarcazioni su cui si effettuano le lavorazioni sono perlopiù unità adibite alla pesca (40% dei ricavi) e unità da diporto (16%).

Tra le fasi svolte, le più diffuse sono: riparazione scafo (98% dei casi), riparazione d'interni (82%), verniciatura (70%), varo e collaudo (67%), costruzione scafo e coperta (46%), allestimenti interni ed esterni (39%) e trasformazione scafo (25%).

La dotazione strumentale è costituita principalmente da 2 saldatrici, 5 macchine per la lavorazione del legno, 1 compressore, 1 gru/autogru; inoltre nel 37% dei casi sono presenti 2 scali tradizionali e nel 19% dei casi 2 scali a carrello.

CLUSTER 3 - IMPRESE DI MANUTENZIONE/RIPARAZIONI NAVALI CHE SI OCCUPANO PREVALENTEMENTE DI ALLESTIMENTI E MOTORIZZAZIONE

NUMEROSITÀ: 81

Le aziende appartenenti a questo gruppo sono in prevalenza società di persone (40% dei soggetti) e società di capitali (22%) con una struttura composta in media da 5 addetti di cui 3 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 operaio generico e un operaio specializzato.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in spazi coperti destinati alla produzione/lavorazione (373 mq), spazi scoperti destinati alla produzione/lavorazione (436 mq), locali destinati a magazzino (46 mq) e locali destinati ad ufficio (39 mq).

Il 54% dei ricavi per le aziende del cluster deriva dall'attività di manutenzione e riparazione, mentre per il 42% dei soggetti il 39% dei ricavi proviene dal rimessaggio.

La clientela di riferimento è costituita da privati (48% dei ricavi) e da armatori e/o compagnie di navigazione (21%); l'area di mercato si estende dal livello regionale a quello nazionale.

I materiali di produzione utilizzati sono costituiti sia da materie prime, in particolare acciaio, legno, smalti e vernici, che da semilavorati e componenti; le imbarcazioni su cui si effettuano le lavorazioni sono perlopiù unità da diporto (31% dei ricavi) e unità adibite alla pesca (12%).

Le fasi di lavorazione prevalenti sono: trasformazione scafo (30% dei casi), allestimenti impianti tecnologici (74%), motorizzazione (70%), allestimenti interni ed esterni (40%), verniciatura (44%), varo e collaudo (57%), riparazione scafo (65%), riparazione d'interni (58%) e riparazione impianti tecnologici (68%).

La dotazione strumentale è costituita mediamente da 2 saldatrici, 1 compressore, 1 pressa, 1 gru/autogru e 3 macchine per la lavorazione del legno per il 37% delle imprese.

CLUSTER 4 – IMPRESE DI MANUTENZIONE/RIPARAZIONI NAVALI DI PIÙ PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 92

Questo cluster è equamente ripartito tra società e ditte individuali con una struttura composta in media da 4 addetti di cui 2 dipendenti, tra i quali ritroviamo un operaio generico e un operaio specializzato.

Le superfici riservate allo svolgimento dell'attività sono di dimensioni piuttosto contenute e costituite in media da 234 mq di spazi coperti destinati alla produzione/lavorazione e 23 mq di ufficio; inoltre nel 34% dei casi sono presenti spazi scoperti destinati alla produzione/lavorazione.

Si tratta di imprese che svolgono attività di manutenzione/riparazione (78% dei ricavi) e marginalmente di rimessaggio (11%), per una tipologia di clientela eterogenea costituita da armatori e/o compagnie di navigazione (15% dei ricavi), operatori portuali (15%), privati (24%) e industria (16%). L'area di mercato si estende dal livello comunale alle regioni limitrofe.

I materiali di produzione utilizzati sono costituiti prevalentemente da smalti e vernici, acciaio e legno; le imbarcazioni su cui si effettuano le lavorazioni sono in larga parte unità da diporto e unità adibite alla pesca.

Le imprese appartenenti a questo gruppo effettuano principalmente le fasi di verniciatura (47% dei casi), riparazione scafo (61%) e riparazione d'interni (39%).

La dotazione strumentale è piuttosto esigua e costituita da 1 saldatrice, 1 compressore e per il 20% delle imprese da 4 macchine per la lavorazione del legno.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi – spese per acquisti di servizi)/(numero addetti [5] * 1.000);
- ***indice di durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6] /ricavi) * 365.
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) / ricavi] *100;

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** non sono stati effettuati tagli.

Per l'***indice di durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per il cluster 4;
- Non sono stati effettuati tagli per i cluster 1, 2 e 3.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** non sono stati effettuati tagli.

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (persone fisiche)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai qualificati e specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai qualificati e specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 3.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD48U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1144	1,2212	1,0916	1,1317
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell' impresa	1,1027	1,2875	1,1925	1,0957
Spese per acquisti di servizi	1,5267	1,3277	1,8070	1,6749
Valore dei beni strumentali	0,3326	-	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	54,4531	70,6533	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,4	-	-	-	397,5513
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero) + Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero) + Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero)	24.994,9996	17.909,0422	12.847,3457	19.935,0646

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

Quadro A:

- Numero giornate retribuite: Dirigenti
- Numero giornate retribuite: Quadri
- Numero giornate retribuite: Impiegati
- Numero giornate retribuite: Operai generici
- Numero giornate retribuite: Operai specializzati
- Numero giornate retribuite: Dipendenti a tempo parziale
- Numero giornate retribuite: Apprendisti
- Numero giornate retribuite: Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero giornate retribuite: Lavoranti a domicilio
- Numero dei Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero dei Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero dei Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero dei Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Numero degli Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero degli Associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero dei Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero dei Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero degli Amministratori non soci

Quadro B:

- Mq degli spazi coperti destinati alla produzione/lavorazione (compresi gli spazi in concessione)
- Mq degli spazi scoperti destinati alla produzione/lavorazione (compresi gli spazi in concessione)
- Mq degli spazi in concessione a terra

Quadro D:

- Automezzi con massa complessiva a pieno carico (escluse le autovetture) fino a t. 3,5 (numero)
- Automezzi con massa complessiva a pieno carico (escluse le autovetture) oltre t. 3,5 fino a t. 12 (numero)
- Automezzi con massa complessiva a pieno carico (escluse le autovetture) superiore a t. 12 (numero)

Quadro E:

- Area di mercato nazionale: (1=comune; 2=provincia; 3=fino a 3 regioni; 4=oltre 3 regioni)
- Area di mercato: Internazionale
- Tipologia della clientela: Armatori e/o Compagnie di navigazione
- Tipologia della clientela: Privati (esclusivamente per uso diportistico)
- Tipologia della clientela: Industria

Quadro G:

- Tipologia di attività: Costruzione
- Tipologia di attività: Trasformazione
- Tipologia di attività: Manutenzione, riparazione
- Materie prime utilizzate: Acciaio
- Materie prime utilizzate: Legno

- Materie prime utilizzate: Smalti e vernici
- Materie prime utilizzate: Semilavorati e componenti
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Allestimenti impianti tecnologici (elettrico, idraulico, condizionamento, ecc.) - conto proprio svolte internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Allestimenti impianti tecnologici (elettrico, idraulico, condizionamento, ecc.) - conto terzi svolte internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Motorizzazione - conto proprio svolte internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Motorizzazione - conto terzi svolte internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Varo e collaudo - conto proprio svolte internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Varo e collaudo - conto terzi svolte internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Riparazione e/o manutenzione scafo e coperta - conto proprio svolte internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Riparazione e/o manutenzione scafo e coperta - conto terzi svolte internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Riparazione e/o manutenzione impianti tecnologici - conto proprio svolte internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Riparazione e/o manutenzione impianti tecnologici - conto terzi svolte internamente

Quadro I:

- Macchine per il taglio della lamiera (numero)
- Macchine per la lavorazione del legno (numero)
- Scalo tradizionale (numero)
- Scalo a carrello (numero)

ALLEGATO 4

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SD49U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 36.15.0 – Fabbricazione di materassi.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD49).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 805. I questionari restituiti sono stati 513, pari al 63,7% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 155 questionari.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro E del questionario (produzione/lavorazione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione e/o lavorazione in conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati/lavorati dall'impresa (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di attività (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime e/o componenti impiegati (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti/lavorati (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di produzione (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 358.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (tipologia di attività, materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto, modalità di produzione), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattro gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- la tipologia di attività;
- la specializzazione di prodotto;
- la dimensione e l'articolazione della struttura;

Sulla base della tipologia di attività si possono distinguere le imprese che effettuano produzione e/o lavorazione di materassi (cluster 1, 3 e 4) da quelle specializzate nella rigenerazione/trasformazione di materassi tradizionali in lana, cotone e crine (cluster 2).

Nell'ambito della produzione si sono rilevate 2 specializzazioni di prodotto: materassi a molle (cluster 1 e 4) e materassi in lattice e poliuretano (cluster 3).

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare le imprese con struttura organizzativa e produttiva di più grandi dimensioni (cluster 1) da quelle di dimensioni più contenute.

Di seguito sono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

CLUSTER 1 - IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI MATERASSI A MOLLE

NUMEROSITÀ: 39

Le imprese appartenenti al cluster operano prevalentemente sotto forma societaria (82% dei casi), con una struttura composta in media da 15 addetti di cui 12 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 impiegati, 4 operai generici, 4 operai specializzati, 1 dipendente a tempo parziale e 1 apprendista.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono composti, in media, da 936 mq di produzione, 891 mq di magazzino, 101 mq di ufficio e 51 mq di esposizione; nel 36% dei casi sono presenti locali destinati alla vendita.

Alla produzione/lavorazione, realizzata prevalentemente in conto proprio (80% sui ricavi) e su dimensioni standard (73% sui ricavi), le imprese del cluster affiancano la commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (10%); la clientela è composta da commercianti al dettaglio di mobili (26% dei ricavi), industria (22%), commercianti all'ingrosso (21%) e privati (12%), con un'area di mercato nazionale cui si affianca, nel 51% dei casi, una quota di export pari al 27% dei ricavi. La rete di vendita è costituita da 2 agenti plurimandatari.

Il 78% dei ricavi complessivi deriva dalla produzione di materassi, cui si affianca la produzione di reti, letti imbottiti e accessori letto (11%); inoltre il 74% dei soggetti realizza il 23% dei ricavi con la produzione di materassi e/o accessori letto ignifughi e/o sanitari, per cui viene effettuata l'omologazione 1 IM sulla reazione al fuoco.

Nel 74% dei casi, dalla vendita di reti e accessori letto acquistati da terzi, si realizza l'11% dei ricavi.

Le principali materie prime impiegate nel ciclo di lavorazione sono costituite da poliuretano, molle, lattice, feltro ed altre fibre tessili per la produzione di materassi a molle (56% dei ricavi), in poliuretano (14%) e in lattice (10%).

Il ciclo di produzione è generalmente integrato e composto dalle fasi di assemblaggio del telaio a molle (77% dei casi), taglio e cucitura dei tessuti di rivestimento (97%), taglio e/o sagomatura della struttura portante (64%), assemblaggio/graffatura (97%), bordatura/insaccatura (95%), lavorazione delle fasce perimetrali (97%), montaggio maniglie e/o aeratori (95%), trapuntatura del pannello/giffatura (92%), collaudo (82%) e imballaggio (100%).

La dotazione strumentale è costituita in media da 6 cucitrici, 3 bordatrici, 2 taglierine, 1 fasciatrice, 1 trapuntatrice, 1 assemblatrice, 1 occhiellatrice e 1 imballatrice.

CLUSTER 2 – LABORATORI ARTIGIANALI SPECIALIZZATI NELLA RIGENERAZIONE DEI MATERASSI IN LANA

NUMEROSITÀ: 111

Le imprese appartenenti a questo cluster sono nell'87% dei casi ditte individuali con una media di 2 addetti.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono composti da 78 mq di locali destinati a produzione e 45 mq destinati a magazzino.

Si tratta di imprese che producono in conto proprio la cui attività prevalente è costituita per il 56% dei ricavi dalla rigenerazione/trasformazione di materassi tradizionali (in lana, cotone e crine) e per il 25% dalla produzione e/o lavorazione di materassi.

La tipologia di clientela è rappresentata quasi esclusivamente da privati (81% dei ricavi) su un'area di mercato che si limita all'ambito comunale e provinciale.

Le materie prime impiegate nel ciclo di lavorazione sono principalmente lana e cotone per la realizzazione di materassi in lana prevalentemente su misura (58% dei ricavi) e guanciali (16%).

Le fasi di lavorazione sono essenzialmente taglio e cucitura dei tessuti di rivestimento (73%), bordatura/insaccatura (65%) e assemblaggio/graffatura (32%); la dotazione di beni strumentali si limita ad una cucitrice.

CLUSTER 3 - PRODUTTORI DI MATERASSI E COMPONENTI PREVALENTEMENTE IN POLIURETANO E IN LATTICE

NUMEROSITÀ: 46

Al cluster appartengono ditte individuali (65% dei casi) con una struttura composta in media da 4 addetti di cui 2 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 operaio generico e 1 operaio specializzato.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono composti mediamente da 253 mq di produzione, 177 mq di magazzino e 22 mq di ufficio; nel 33% dei casi sono presenti locali destinati ad esposizione.

L'attività è realizzata prevalentemente in conto proprio (60% dei ricavi) e rivolta alla produzione e/o lavorazione di materassi in poliuretano (25% dei ricavi), a molle (21%), in lattice (15%) e, in minor misura, di reti, letti imbottiti ed accessori letto (16%) e componenti per materassi e/o mobili imbottiti (15%).

La tipologia di clientela è composta da privati (31% dei ricavi), commercianti al dettaglio specializzati (17%), commercianti al dettaglio di mobili (15%), industria - inclusi i produttori di mobili (13%), alberghi, ospedali e comunità (11%), con un'area di mercato che si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

Il ciclo di produzione, generalmente completo, è costituito dalle fasi di taglio e cucitura dei tessuti di rivestimento (70% in conto proprio e 26% in conto terzi), bordatura/insaccatura (63% e 28%), taglio e sagomatura della struttura portante (54% e 17%), assemblaggio/graffatura (52% e 17%), lavorazione delle fasce perimetrali (48% e 17%), montaggio maniglie e/o aeratori (43% in conto proprio), trapuntatura del pannello/giffatura (41% in conto proprio).

La dotazione di beni strumentali è composta in media da 3 cucitrici, 1 taglierina e 1 bordatrice.

CLUSTER 4 - IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI MATERASSI A MOLLE

NUMEROSITÀ: 154

Le imprese appartenenti al cluster operano sia sotto forma di ditte individuali che di società, con una struttura composta in media da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti mediamente da 210 mq di locali destinati a produzione, 182 mq destinati a magazzino, 22 mq destinati ad esposizione; il 37% dei soggetti dispone di locali destinati alla vendita.

Si tratta di imprese che producono prevalentemente materassi in conto proprio (81% sui ricavi), oltre a commercializzare prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (12%).

La clientela è costituita principalmente da privati (60% dei ricavi) e commercianti al dettaglio di mobili (16%), con un'area di mercato che si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

Le imprese del cluster utilizzano, nell'ambito del ciclo produttivo, molle poliuretano, feltro, lana, cotone e ovatta per la realizzazione di materassi a molle su dimensioni standard (67% dei ricavi).

Il ciclo produttivo è generalmente completo e costituito dalle fasi di taglio e cucitura dei tessuti di rivestimento (99% dei casi), bordatura/insaccatura (99%), assemblaggio/graffatura (95%), lavorazione delle fasce perimetrali (95%), montaggio maniglie e/o aereatori (93%), trapuntatura del pannello/giffatura (76%), collaudo (59%) e imballaggio (88%).

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 2 cucitrici, 1 bordatrice, 1 taglierina, 1 fasciatrice, 1 occhiellatrice e 1 trapuntatrice.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto [4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***produttività per addetto*** = ricavi /(numero addetti [5] * 1.000);
- ***indice di durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6] /ricavi) * 365;
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1 e 3;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 2 e 4.

Per l' ***indice di durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per il cluster 1;
- fino al 19° ventile per il cluster 4;.

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (persone fisiche) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai qualificati e specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai qualificati e specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

- non sono stati effettuati tagli per i cluster 2 e 3.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 2, 3 e 4.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 4.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

---

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 4.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD49U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER4
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1809	1,1955	1,1544	1,1070
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività d'impresa + Spese per acquisti di servizi	1,0384	1,9536	1,0836	1,1103
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero) + Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero) + Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero)	-	9.895,3940	-	10.400,4980
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	95,2472	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,3	-	553,8952	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,6	-	-	49,6512	27,3485

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 4.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

Quadro A :

- Numero delle giornate retribuite per Dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per Quadri
- Numero delle giornate retribuite per Impiegati
- Numero delle giornate retribuite per Operai generici
- Numero delle giornate retribuite per Operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per Dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per Apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero delle giornate retribuite per Lavoranti a domicilio
- Numero dei Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero dei Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero dei Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero dei Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Numero dei Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero dei Associati in partecipazione diversi da quelli da cui al rigo precedente
- Numero dei Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero dei Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero degli Amministratori non soci

Quadro B:

- Mq dei locali destinati alla produzione
- Mq dei locali destinati a magazzino

Quadro E:

- Area di mercato: Nazionale (1=comune; 2=provincia; 3=fino a 3 regioni; 4=oltre 3 regioni)
- Tipologia della clientela: Commercianti al dettaglio specializzati
- Export (U.E., extra U.E.)

Quadro G:

- Tipologia di attività: Rigenerazione/trasformazione di materassi tradizionali (in lana, cotone e crine)
- Materie prime e/o componenti impiegati: Molle
- Materie prime e/o componenti impiegati: Poliuretano
- Materie prime e/o componenti impiegati: Lattice
- Materie prime e/o componenti impiegati: Cocco
- Materie prime e/o componenti impiegati: Feltro
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Assemblaggio/graffatura - Svolta internamente conto proprio
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Montaggio maniglie e/o aereatori - Svolta internamente conto proprio
- Prodotti ottenuti/lavorati: Materassi a molle
- Prodotti ottenuti/lavorati: Materassi lattice
- Prodotti ottenuti/lavorati: Materassi in poliuretano
- Prodotti ottenuti/lavorati: Materassi in lana

ALLEGATO 5

Nota Tecnica e Metodologica

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TD12U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione degli studi di settore SD12U e SM14U (limitatamente all'attività 52.24.1 – Commercio al dettaglio di pane).

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 15.81.1 – Produzione di prodotti di panetteria;
- 52.24.1 – Commercio al dettaglio di pane.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione degli studi di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2001, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESD12 inviato ai contribuenti per l'evoluzione degli studi in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 22.883.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 16.644.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in esse contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 478 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C del questionario (produzione e commercializzazione) non compilato;
- quadro D del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%[1]
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di attività (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti commercializzati (quadro D del questionario);

[1] Ai fini della verifica del limite di esclusione, ai ricavi derivanti dall'esercizio in forma prevalente delle attività oggetto dello studio, devono essere aggiunti anche quelli derivanti dalle seguenti attività complementari:
- 52.11.2 Supermercati
- 52.11.3 Discount di alimentari
- 52.11.4 Minimercati ed altri esercizi non specializzati di alimentari vari
- 52.25.0 Commercio al dettaglio di bevande (vini, birra ed altre bevande)
- 52.27.1 Commercio al dettaglio di latte e di prodotti lattiero-caseari
- 52.27.2 Drogherie, salumerie, pizzicherie e simili
- 52.27.3 Commercio al dettaglio di caffè torrefatto
- 52.27.4 Commercio al dettaglio specializzato di altri prodotti alimentari

- errata compilazione delle percentuali relative alla pezzatura – per la produzione di pane (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla vendita con scontrino e vendita con emissione di fattura (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 16.166.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [2];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [3].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (tipologia di attività, materie prime utilizzate, prodotti commercializzati), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà produttive e/o commerciali di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sei gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensione della struttura;

[2] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[3] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

- tipologia di attività;
- specializzazione produttiva.

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare le imprese con struttura organizzativa e produttiva di più grandi dimensioni (cluster 3) da quelle con dimensioni più contenute.

Per quanto riguarda la tipologia di attività si possono suddividere le imprese che effettuano produzione senza vendita diretta al dettaglio (cluster 5) da quelle che effettuano produzione con vendita diretta al dettaglio di prodotti propri (cluster 2), da quelle che commercializzano prodotti acquistati da terzi (cluster 4) e da quelle che esercitano una tipologia di attività mista (cluster 1, 3 e 6).

Nell'ambito della tipologia di attività è stato possibile rilevare le seguenti specializzazioni:

- produzione di pane (cluster 1, 2, 5);
- produzione di pane e dolci (cluster 3, 6).

Di seguito sono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – FORNI CON PRODUZIONE DI PANE E PRODOTTI DA FORNO, CON PREVALENTE VENDITA AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 4.772

Le aziende del cluster sono per il 59% ditte individuali e per il 40% società di persone, con una struttura composta in media da 3 addetti di cui 1 dipendente.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione (73 mq in media), locali destinati a magazzino (24 mq), locali destinati alla vendita al dettaglio (24 mq); nel 48% dei casi sono presenti vetrine per l'esposizione della merce.

Le aziende appartenenti al cluster realizzano sia la produzione senza vendita diretta al dettaglio (30% dei ricavi) che quella con vendita diretta (60%).

La clientela è rappresentata soprattutto da privati (in media 54% dei ricavi) e commercianti al dettaglio (31%); coerentemente la vendita con scontrino e quella con emissione di fattura si attestano rispettivamente al 59% e al 41% dei ricavi. L'area di mercato si estende dall'ambito comunale a quello provinciale.

Tra le tipologie di prodotti commercializzati, il pane e prodotti da forno di produzione propria sono nettamente prevalenti (83% dei ricavi); inoltre il 10% dei ricavi deriva dalla vendita di prodotti di terzi. Il pane è prodotto per lo più in piccole pezzature (il 46% fino a 100g e il 32% tra 101g e 500g).

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 1 forno, 2 impastatrici, 1 armadio frigorifero, 1 spezzatrice, 1 formatrice, 1 gruppo formatore, 1 bilancia e 10 metri lineari di scaffali; è presente inoltre 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 2 – FORNI CON VENDITA DIRETTA AL DETTAGLIO DI PANE E PRODOTTI DA FORNO

NUMEROSITÀ: 4.375

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (76% dei soggetti) con una struttura composta in media da 2 addetti di cui 1 dipendente.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione (53 mq in media), locali destinati a magazzino (16 mq), locali destinati alla vendita al dettaglio (22 mq); nel 35% dei casi sono presenti vetrine per l'esposizione della merce.

Le aziende appartenenti al cluster realizzano quasi esclusivamente la produzione con vendita diretta al dettaglio (92% dei ricavi).

La clientela è rappresentata soprattutto da privati (in media l'88% dei ricavi) e la vendita con scontrino è nettamente prevalente (89% dei ricavi); l'area di mercato è ristretta all'ambito comunale.

Tra le tipologie di prodotti commercializzati l'89% dei ricavi deriva da pane e prodotti da forno di produzione propria; il 27% del pane prodotto è in pezzatura fino a 100g, il 40% tra 101g e 500g e il 21% tra 501g e 1.000g.

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 1 forno, 1 impastatrice, 1 armadio frigorifero, 1 spezzatrice, 1 formatrice, 1 bilancia e 5 metri lineari di scaffali; è inoltre presente 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 3 – FORNI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CON PRODUZIONE DI PANE, PRODOTTI DA FORNO E DOLCI CON ATTIVITÀ DI VENDITA MISTA

NUMEROSITÀ: 264

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente società di persone (66% dei soggetti) con una struttura composta in media da 11 addetti di cui 8 dipendenti.

Le imprese svolgono la propria attività in un'unica unità di produzione (88% dei casi) e marginalmente in 2 unità (8%); l'attività di vendita al dettaglio si esercita in un'unica unità (60% dei casi), in 2 unità (16%), in 3 o 4 unità (13%). Le superfici sono articolate in locali destinati alla produzione (220 mq in media), locali destinati a magazzino (79 mq), locali destinati ad uffici (23 mq) e locali destinati alla vendita al dettaglio (59 mq); nel 57% dei casi sono presenti vetrine per l'esposizione della merce.

Le aziende appartenenti al cluster realizzano sia la produzione senza vendita diretta al dettaglio (42% dei ricavi) che quella con vendita diretta al dettaglio (49%).

La clientela è rappresentata soprattutto da privati (in media 45% dei ricavi), commercianti al dettaglio (23%) e grande distribuzione (18%). Coerentemente con la tipologia di clientela prevalente, la vendita con scontrino e quella con emissione di fattura si attestano rispettivamente al 48% e al 52% dei ricavi. L'area di mercato si estende dall'ambito comunale alle regioni limitrofe.

Tra le tipologie di prodotti commercializzati di produzione propria prevalgono pane e prodotti da forno (68% dei ricavi), pasticceria e dolciumi (19%); il 35% del pane prodotto è in pezzatura fino a 100g, il 38% tra 101g e 500g e il 20% tra 501g e 1.000g. L'8% dei ricavi deriva, invece, dalla vendita di prodotti di terzi.

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 3 forni, 3 impastatrici, 4 armadi frigoriferi, 1 bancone frigorifero, 1 spezzatrice, 1 formatrice, 1 sfogliatrice, 1 friggitrice, 1 gruppo formatore, 2 bilance e 23 metri lineari di scaffali. Completano la dotazione di beni strumentali 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 4 – ESERCIZI COMMERCIALI CON VENDITA DI PANE ED ALTRI GENERI ALIMENTARI

NUMEROSITÀ: 1.294

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (76% dei soggetti) con una struttura composta in media da 2 addetti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla vendita al dettaglio (30 mq) e locali destinati a magazzino (11 mq); nel 79% dei casi sono presenti vetrine per l'esposizione della merce.

Le aziende appartenenti al cluster effettuano la commercializzazione di prodotti acquistati da terzi (95% dei ricavi); coerentemente con la tipologia di attività svolta la clientela è rappresentata soprattutto da privati (in media 96% dei ricavi) e la vendita con scontrino è nettamente prevalente (98%). L'area di mercato è limitata all'ambito comunale.

Tra i prodotti commercializzati di produzione di terzi, prevalgono il pane e prodotti da forno (67% dei ricavi), altri alimentari (11%), pasticceria e dolciumi (9%) e bevande (5%).

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 13 metri lineari di scaffali, 1 armadio frigorifero, 1 bancone frigorifero ed 1 bilancia.

CLUSTER 5 – FORNI CON PRODUZIONE DI PANE E PRODOTTI DA FORNO SENZA VENDITA DIRETTA AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 1.782

Le aziende appartenenti al cluster sono sia ditte individuali (64% dei soggetti) che società di persone (34%) con una struttura composta in media da 3 addetti di cui 1 dipendente.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono costituite da locali destinati alla produzione (92 mq in media) e locali destinati a magazzino (25 mq).

Le aziende appartenenti al cluster effettuano la produzione senza vendita diretta al dettaglio (95% dei ricavi).

La clientela è rappresentata soprattutto da commercianti al dettaglio (in media 72% dei ricavi), grande distribuzione (9%), ristoranti e pubblici esercizi (5%); le vendite sono effettuate in massima parte con emissione di fattura (95% dei ricavi). L'area di mercato si estende dall'ambito comunale a quello provinciale.

Tra le tipologie di prodotti commercializzati prevalgono il pane e prodotti da forno di produzione propria (94% dei ricavi); il 37% del pane prodotto è in pezzatura fino a 100g, il 30% tra 101g e 500g e il 25% tra 501g e 1.000g.

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 1 forno, 2 impastatrici, 1 armadio frigorifero, 1 spezzatrice ed 1 formatrice; è inoltre presente 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 6 – FORNI CON PRODUZIONE DI PANE, PRODOTTI DA FORNO E DOLCI, CON PREVALENTE VENDITA AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 3.348

Le aziende appartenenti al cluster sono in ripartite tra ditte individuali (51% dei soggetti) e società di persone (47%), con una struttura composta in media da 4 addetti di cui 2 dipendenti.

Le imprese svolgono la propria attività in un'unica unità di produzione (98% dei casi); l'attività di vendita al dettaglio si esercita in un'unica unità (88% dei casi) e in 2 unità (6%). Le superfici sono costituite da locali destinati alla produzione (76 mq in media), locali destinati a magazzino (26 mq) e locali destinati alla vendita al dettaglio (35 mq); nel 62% dei casi sono presenti vetrine per l'esposizione della merce.

Le aziende appartenenti al cluster effettuano in prevalenza la produzione con vendita diretta al dettaglio (73% dei ricavi) e marginalmente la produzione senza vendita diretta al dettaglio (14%).

La clientela è rappresentata soprattutto da privati (in media 76% dei ricavi) e commercianti al dettaglio (14%); la vendita con scontrino e quella con emissione di fattura si attestano rispettivamente al 79% e al 21% dei ricavi. L'area di mercato si estende dall'ambito comunale a quello provinciale.

Tra le tipologie di prodotti commercializzati di produzione propria, prevalgono pane e prodotti da forno (66% dei ricavi), pasticceria e dolciumi (16%); il 37% del pane prodotto è in pezzatura fino a 100g, il 38% tra 101g e 500g e il 17% tra 501g e 1.000g. Inoltre il 13% dei ricavi deriva dalla vendita di prodotti di terzi.

La dotazione di beni strumentali è costituita mediamente da 1 forno, 2 impastatrici, 2 armadi frigoriferi, 1 bancone frigorifero, 1 spezzatrice, 1 formatrice, 1 sfogliatrice, 1 bilancia e 15 metri lineari di scaffali. Completa la dotazione di beni strumentali 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[4].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[5] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

[4] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[5] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi – spese per acquisti di servizi)/(numero addetti [6] * 1.000);
- ***indice di durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[7] /ricavi) * 365;
- ***ricarico*** = ricavi / (costo del venduto + costo per la produzione di servizi).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 4 e 5;
- fino al 19° ventile, per il cluster 3;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 6.

Per l'***indice di durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 18° ventile, per i cluster 1,2 e 4;
- fino al 19° ventile, per i cluster 3,5 e 6.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° al 19° ventile, per tutti i cluster.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili che variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"[8] che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;

---

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (persone fisiche)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[7] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[8] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

- grado di sviluppo socio - economico.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "radice quadrata del valore dei beni strumentali". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "radice quadrata del valore dei beni strumentali".

Nell'allegato 5.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 5.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 5.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD12U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,5969	1,5459	1,6215	1,1970	1,6221	1,6031
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi per valori uguali o inferiori a 20.000	-	0,3822	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la Produzione di Servizi per valori uguali o inferiori a 35.000	-	-	-	0,1964	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativo a "Pane e prodotti da forno di produzione di terzi"	-	-	-	-0,0409	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Pasticceria e dolciumi di produzione propria" + "Pasticceria e dolciumi di produzione di terzi"	0,1372	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Pane e prodotti da forno di produzione di terzi" + "Pasticceria e dolciumi di produzione di terzi" + "Pasta fresca di produzione di terzi" + "Prodotti alimentari freschi diversi dai precedenti di produzione di terzi"	-0,2071	-	-	-	-	-0,1179
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Bevande di produzione di terzi" + "Altri prodotti alimentari di produzione di terzi" + "Prodotti non alimentari di produzione di terzi"	-0,2642	-0,1945	-	-0,0637	-	-0,2927
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi relativi a "Pane e prodotti da forno di produzione di terzi" + "Pasticceria e dolciumi di produzione di terzi" + "Pasta fresca di produzione di terzi" + "Prodotti alimentari freschi diversi dai precedenti di produzione di terzi" + "Bevande di produzione di terzi" + "Altri prodotti alimentari di produzione di terzi" + "Prodotti non alimentari di produzione di terzi"	-	-	-0,3104	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi di "Pane e prodotti da forno di produzione propria" relativo "Pezzatura: meno di 100g"	-	0,0440	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi di "Pane e prodotti da forno di produzione propria" relativo a ("Pezzatura: meno di 500g" + "Pezzatura: tra 100g e 500g")	0,0896	-	-	-	0,0945	-
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi di "Pane e prodotti da forno di produzione propria" relativo a "Pezzatura: oltre 1000g"	-	-	-	-	-	-0,1257
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,7792	0,7509	0,9074	0,7842	0,8057	0,8304
Spese per acquisti di servizi	0,8816	0,9477	0,7730	1,5278	0,8070	0,9366
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	53,7899	33,3244	58,1354	25,8869	63,4243	57,7317
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	8.217,3587	7.487,1747	14.946,4808	5.372,7438	8.439,5393	6.083,0848
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	12.954,8113	11.729,9979	14.946,4808	8.470,3359	13.895,7513	12.347,2620
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione	44,9953	12,7221	55,3808	-	34,5631	55,4727
Totale Mq dei Locali destinati alla vendita al dettaglio e all'esposizione interna della merce	-	35,8007	-	34,5106	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

TD12U

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
TERRITORIALITÀ COMMERCIO LIVELLO COMUNALE						
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del valore dei beni strumentali: *Gruppo 1 della territorialità del commercio - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-16,2446	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del valore dei beni strumentali: *Gruppo 1 della territorialità del commercio - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale* *Gruppo 4 della territorialità del commercio - Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-12,9537	-	-	-24,3470	-27,6857

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

ALLEGATO 5.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero giornate retribuite: Dipendenti a tempo pieno
- Numero giornate retribuite: Dipendenti a tempo parziale
- Numero giornate retribuite: Apprendisti
- Numero giornate retribuite: Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

- Locali destinati alla produzione (mq)
- Locali e spazi destinati a magazzino (mq)
- Locali destinati ad uffici e servizi (mq)
- Locali destinati alla vendita al dettaglio e all'esposizione interna della merce (mq)
- Punti cassa utilizzati per la vendita al dettaglio (numero)
- Localizzazione (1= autonoma; 2= in centro commerciale al dettaglio; 3= in super/ipermercato)

QUADRO C DEL QUESTIONARIO:

- Tipologia di attività: Produzione senza vendita diretta al dettaglio
- Tipologia di attività: Produzione con vendita diretta al dettaglio di prodotti propri
- Area di mercato: Nazionale (1= comune; 2= provincia; 3= fino a 3 regioni; 4= oltre 3 regioni)
- Tipologia di clientela: Commercianti al dettaglio
- Tipologia di clientela: Privati (vendita al dettaglio)
- Tipologia clientela: Utilizzatori professionali

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Materie prime impiegate nella produzione: Farine per panificazione
- Materie prime impiegate nella produzione: Pomodoro fresco, pomodoro confezionato: pelati, passate, polpe, ecc. (peso nominale come da documenti contabili)
- Materie prime impiegate nella produzione: Zucchero
- Materie prime impiegate nella produzione: Oli
- Materie prime impiegate nella produzione: Grassi animali e vegetali
- Materie prime impiegate nella produzione: Latte
- Materie prime impiegate nella produzione: Latte in polvere
- Materie prime impiegate nella produzione: Uova in guscio
- Materie prime impiegate nella produzione: Uova trattate
- Prodotti commercializzati di produzione propria: Pane e prodotti da forno
- Prodotti commercializzati di produzione propria: Pasticceria e dolciumi
- Prodotti commercializzati di produzione propria: Altri prodotti alimentari
- Prodotti commercializzati di produzione di terzi: Pane e prodotti da forno
- Prodotti commercializzati di produzione di terzi: Pasticceria e dolciumi
- Prodotti commercializzati di produzione di terzi: Pasta fresca
- Prodotti commercializzati di produzione di terzi: Bevande
- Prodotti commercializzati di produzione di terzi: Prodotti non alimentari
- Pezzatura (per la produzione di pane): Meno di 100 g
- Pezzatura (per la produzione di pane): Oltre 1000 g

- Altri elementi specifici: Vendite con scontrino
- Altri elementi specifici: Percentuale del costo del venduto relativo alle merci commercializzate senza alcuna trasformazione
- Altri elementi specifici: Tipologia di vendita (1 = assistita; 2 = a libero servizio; 3 = mista)
- Altri elementi specifici: Addetti alla vendita - Dipendenti - (numero di giornate retribuite)
- Altri elementi specifici: Addetti alla vendita - Non dipendenti - (numero)
- Altri elementi specifici: Addetti alla produzione - Dipendenti - (numero di giornate retribuite)
- Altri elementi specifici: Addetti alla produzione - Non dipendenti - (numero)

QUADRO E DEL QUESTIONARIO:

- Scaffali (metri lineari)
- Miscelatrici (numero)
- Impastatrici (numero)
- Forni elettrici (numero)
- Forni a legna (numero)
- Forni di altre tipologie (a gas, a gasolio, ecc.) (numero)
- Armadi frigoriferi, freezer (numero)
- Banconi frigoriferi (numero)
- Spezzatrici (numero)
- Formatrici (numero)
- Sfogliatrici (numero)
- Cuocitori (numero)
- Friggitrici (numero)
- Gruppi formatori (numero)
- Linee automatiche di produzione (numero)
- Bilance a calcolo automatico (numero)
- Mezzi di trasporto: Automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a t. 3,5

0403194

DECRETO 18 marzo 2004.

Approvazione di quattordici studi di settore relativi ad attività economiche nel settore dei servizi.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA
E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici;

Visto il medesimo art. 62-*bis* del citato decreto-legge n. 331 del 1993 che prevede che gli studi di settore sono approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate, allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle finanze 10 novembre 1998, che ha istituito la commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata dal decreto ministeriale 24 ottobre 2000;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300 e successive modificazioni, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999, che ha istituito le agenzie fiscali;

Visto il decreto del direttore generale del dipartimento delle entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visto il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 12 febbraio 2002, concernente l'approvazione dei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore relativi alle attività economiche dei servizi da utilizzare per il periodo d'imposta 2001;

Visti i provvedimenti del direttore dell'Agenzia delle entrate 27 settembre 2002 e 5 marzo 2003, concernenti l'approvazione di questionari per gli studi di settore;

Visto il proprio decreto 25 marzo 2002, concernente i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Visto il proprio decreto 18 luglio 2003, concernente i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Visto il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 23 dicembre 2003, concernente l'approvazione della tabella di classificazione delle attività economiche;

Acquisito il parere della predetta commissione di esperti in data 12 febbraio 2004;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvati, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, gli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore dei servizi:

a) Studio di settore SG90U - Pesca in acque marine e lagunari e servizi connessi, codice attività 05.01.1; Pesca in acque dolci e servizi connessi, codice attività 05.01.2;

b) Studio di settore SG91U - Attività degli agenti e broker delle assicurazioni, codice attività 67.20.1; Attività dei periti e liquidatori indipendenti delle assicurazioni, codice attività 67.20.2;

c) Studio di settore SG92U - Servizi forniti da revisori contabili, periti, consulenti ed altri soggetti che svolgono attività in materia di amministrazione, contabilità e tributi, codice attività 74.12.C;

d) Studio di settore SG93U - Design e stiling relativo a tessili, abbigliamento, calzature, gioielleria, mobili e altri beni personali o per la casa, codice attività 74.87.5;

e) Studio di settore SG94U - Produzioni cinematografiche e di video, codice attività 92.11.0; Distribuzioni cinematografiche e di video, codice attività 92.12.0; Attività radiotelevisive, codice attività 92.20.0.

2. Sono altresì approvati, in base all'art. 62-*bis* del decreto legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, le evoluzioni degli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore dei servizi:

a) Studio di settore TG44U (che sostituisce gli studi di settore SG44U ed SG65U) - Alberghi e motel, con ristorante, codice attività 55.10.A; Alberghi e motel, senza ristorante, codice attività 55.10.B; Affittacamere per brevi soggiorni, case ed appartamenti per vacanze, bed and breakfast, residence, codice attività 55.23.4; Alloggi per studenti e lavoratori con servizi di tipo alberghiero, codice attività 55.23.6;

b) Studio di settore TG61A (che sostituisce lo studio di settore SG61A) - Intermediari del commercio di prodotti ortofrutticoli, codice attività 51.17.1; Intermediari del commercio di altri prodotti alimentari, bevande e tabacco, codice attività 51.17.2;

c) Studio di settore TG61B (che sostituisce lo studio di settore SG61B) - Intermediari del commercio di mobili, articoli per la casa e ferramenta, codice attività 51.15.0;

d) Studio di settore TG61C (che sostituisce lo studio di settore SG61C) - Intermediari del commercio di prodotti tessili, abbigliamento, calzature e articoli in cuoio, pellicce, codice attività 51.16.0;

e) Studio di settore TG61D (che sostituisce lo studio di settore SG61D) - Intermediari del commercio di prodotti di carta, cancelleria, libri, codice attività 51.18.1; Intermediari del commercio di prodotti di elettronica, codice attività 51.18.2; Intermediari del commercio di prodotti farmaceutici e di cosmetici, codice attività 51.18.3; Intermediari del commercio di attrezzature sportive, biciclette e altri prodotti n.c.a., codice attività 51.18.4; Intermediari del commercio di vari prodotti senza prevalenza di alcuno, codice attività 51.19.0;

f) Studio di settore TG61E (che sostituisce lo studio di settore SG61E) - Intermediari del commercio di macchine, impianti industriali, navi e aeromobili, macchine agricole, macchine per ufficio, codice attività 51.14.0;

g) Studio di settore TG61F (che sostituisce lo studio di settore SG61F) - Intermediari del commercio di materie prime agricole, di animali vivi, di materie prime tessili e di semilavorati, codice attività 51.11.0;

h) Studio di settore TG61G (che sostituisce lo studio di settore SG61G) - Intermediari del commercio di combustibili, minerali, metalli e prodotti chimici per l'industria, codice attività 51.12.0;

i) Studio di settore TG61H (che sostituisce lo studio di settore SG61H) - Intermediari del commercio di legname e materiali da costruzione, codice attività 51.13.0.

3. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi o dei compensi relativi agli studi di settore indicati nei commi 1 e 2 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio, di cui agli allegati:

1, per lo studio di settore SG90U;

2, per lo studio di settore SG91U;

3, per lo studio di settore SG92U;

4, per lo studio di settore SG93U;

5, per lo studio di settore SG94U;

6, per lo studio di settore TG44U;

7, per lo studio di settore TG61A;

8, per lo studio di settore TG61B;

9, per lo studio di settore TG61C;

10, per lo studio di settore TG61D;

11, per lo studio di settore TG61E;

12, per lo studio di settore TG61F;

13, per lo studio di settore TG61G;

14, per lo studio di settore TG61H.

4. Il programma per l'applicazione dello studio di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

5. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nei commi 1 e 2, nonché ai contribuenti che svolgono le predette attività in maniera secondaria per le quali abbiano tenuto annotazione separata, fermo restando il disposto dell'art. 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la annotazione separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

6. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 2003.

Art. 2.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta la annotazione separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;

b) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'art. 85, comma 1, esclusi quelli di cui alla lettera *c)*, ovvero compensi di cui all'art. 54, comma 1, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica

22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344, di ammontare superiore a euro 5.164.569;

c) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

d) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3.

Variabili delle imprese o delle attività professionali

1. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore SG90U, SG91U, SG92U, SG93U ed SG94U, approvati con il presente decreto, è effettuata sulla base delle informazioni contenute nei questionari approvati con il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 27 settembre 2002, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 5, comma 1, del presente decreto.

2. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore TG44U e TG61A/B/C/D/E/F/G/H, approvati con il presente decreto, è effettuata sulla base delle informazioni contenute nei modelli SG44U, SG65U ed SG61A/B/C/D/E/F/G/H, costituenti parte integrante delle dichiarazioni Unico 2002, approvati con provvedimento dell'Agenzia delle entrate 12 febbraio 2002 e sulla base delle informazioni contenute nei questionari approvati con il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 5 marzo 2003, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 5, comma 1, del presente decreto.

Art. 4.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'art. 85 del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)* e *d)* del comma 1 dello stesso articolo, ovvero i compensi di cui all'art. 54, comma 1, dello stesso testo unico.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 85, comma 1, lettere *c)* e *d)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 devono essere considerati i componenti negativi inerenti all'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Ai fini della determinazione del reddito di lavoro autonomo l'ammontare dei compensi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i proventi e gli interessi moratori e dilatori di cui all'art. 6, comma 2, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 del presente decreto devono essere considerate le spese sostenute nell'esercizio dell'attività anche se non dedotte in sede di dichiarazione dei redditi.

4. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base agli studi di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 93, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344.

Art. 5.

Comunicazione dei dati rilevanti
ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Art. 6.

Annotazione separata

1. Nei confronti dei contribuenti che esercitano una delle attività per le quali lo studio di settore è approvato con il presente decreto, le disposizioni contenute nel decreto del direttore generale del dipartimento delle entrate 24 dicembre 1999, concernenti l'annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, si applicano a decorrere dal 1° maggio 2004. È facoltà del contribuente indicare a quale attività esercitata debbano essere imputati i ricavi conseguiti nei mesi precedenti nonché gli altri componenti rilevanti ai fini dell'applicazione del relativo studio di settore. Qualora tale facoltà non venga esercitata, in sede di dichiarazione dei redditi, i ricavi relativi all'intero periodo d'imposta vanno ripartiti applicando ai ricavi o compensi conseguiti fino al 30 aprile 2004 la percentuale di ripartizione determinata con riferimento ai ricavi o compensi conseguiti a partire dal 1° maggio 2004.

2. La disposizione di cui al comma 1 non si applica agli studi di settore TG44U e TG61A/B/C/D/E/F/G/H.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 18 marzo 2004

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SG90U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 05.01.1 Pesca in acque marine e lagunari e servizi connessi;
- 05.01.2 Pesca in acque dolci e servizi connessi.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG90).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 6.280. I questionari restituiti sono stati 5.888, pari al 93,8% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.690 questionari, pari al 28,7% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative al tipo di pesca (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia del pescato (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 4.198.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, alle diverse tipologie di clientela, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare tredici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha messo in evidenza diverse modalità di operare che hanno fatto emergere cluster differenziati, sostanzialmente, in funzione dei seguenti fattori:

- sistema di pesca;
- tipo di pesca;
- modalità organizzativa;
- modalità di vendita e clientela.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – IMPRESE CHE UTILIZZANO PREVALENTEMENTE IL SISTEMA A STRASCICO

NUMEROSITÀ: 577

Questo cluster è caratterizzato dal sistema di pesca utilizzato che, per il 97% dei soggetti, è lo strascico. Questo sistema di pesca è impiegato da imprese che esercitano prevalentemente la pesca costiera ravvicinata entro le 20 miglia (97% delle quantità pescate per il 68% dei soggetti), la costiera locale entro le 6 miglia (91% per il 26%) e quella entro le 12 miglia (81% per il 10%).

Le aziende appartenenti a questo gruppo sono sia società di persone (57% dei soggetti) che ditte individuali (40%).

---

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La struttura è composta in media da 4 addetti, di cui 3 dipendenti compresi comandanti, marinai e direttori di macchina/motoristi.

Il pescato è rappresentato prevalentemente da: demersali o pesci di fondo (44% delle quantità pescate), molluschi cefalopodi (25%) e crostacei (20%).

La clientela di riferimento è costituita in larga parte da grossisti (63% dei ricavi) e da dettaglianti (41% dei ricavi per il 38% delle imprese), seguiti da enti pubblici, privati e comunità. La vendita avviene prevalentemente in mercati ittici, sale collettive d'asta e stabilimenti (61% dei ricavi).

Le zone di pesca maggiormente indicate sono l'Adriatico medio, l'Adriatico basso e la Sicilia occidentale.

Le unità adibite alla pesca più utilizzate sono quelle tra le 25 e le 60 tonnellate di stazza lorda (1 per il 56% dei soggetti), mentre, come attrezzature e apparecchiature, sono state indicate dalla quasi totalità dei soggetti le reti a strascico, l'ecoscandaglio, il radar, la radio ricetrasmittente e, nel 51% dei casi, il pilota automatico.

CLUSTER 2 - IMPRESE ADERENTI A COOPERATIVE, CONSORZI, ORGANIZZAZIONI DI PRODUTTORI CHE ESERCITANO PREVALENTEMENTE LA PICCOLA PESCA ENTRO LE 3 MIGLIA

NUMEROSITÀ: 773

A questo cluster appartengono le imprese che praticano la piccola pesca entro le 3 miglia (95% delle quantità pescate) attraverso sistemi di pesca minori (75% dei casi) e attrezzi fissi.

La modalità organizzativa prevalente è rappresentata dall'adesione a cooperative, consorzi, organizzazioni di produttori e unioni volontarie.

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (97%), in cui opera il solo titolare.

Il pesce catturato è rappresentato in larga parte da molluschi bivalvi (85% delle quantità pescate), seguono i molluschi cefalopodi (33% delle quantità pescate per il 14% dei soggetti).

Coerentemente con la modalità organizzativa la commercializzazione del prodotto avviene quasi esclusivamente attraverso cooperative, consorzi e organizzazioni di produttori (92% dei ricavi).

Il litorale in cui viene prevalentemente esercitata la pesca è l'Adriatico alto.

Il 51% dei soggetti dichiara di utilizzare per l'attività una sola unità adibita alla pesca di piccole dimensioni (fino a 10 tonnellate di stazza lorda).

CLUSTER 3 – IMPRESE CHE ESERCITANO PREVALENTEMENTE LA PESCA A CIRCUIZIONE, PALANGARO E CON ATTREZZI FISSI

NUMEROSITÀ: 185

Il cluster è composto da aziende che utilizzano quali sistemi di pesca principalmente quello a circuizione (90% dei soggetti), a palangaro (85%) e con attrezzi fissi (94%).

Al cluster appartengono sia le imprese che esercitano la piccola pesca entro le 3 miglia (91% delle quantità pescate per il 56% dei soggetti), che quelle che praticano la costiera locale entro le 6 miglia (95% per il 38%).

Nel 79% dei casi si tratta di ditte individuali e il 78% dei soggetti ha indicato come modalità organizzativa l'adesione a cooperative, consorzi, organizzazioni di produttori e unioni volontarie.

La struttura è composta in media da 1 - 2 addetti ed un'impresa su tre ha indicato personale dipendente.

Il pescato è costituito perlopiù da demersali o pesci di fondo (20% delle quantità pescate), molluschi cefalopodi (19%), piccoli pelagici (19%) e sparidi (14%).

La tipologia di clientela, coerentemente con la modalità organizzativa, è rappresentata principalmente dalle cooperative, consorzi e organizzazioni di produttori (77% dei ricavi).

La zona di pesca prevalentemente indicata è l'Adriatico alto.

La dotazione strumentale, coerentemente con le ridotte dimensioni delle aziende appartenenti al cluster, è rappresentata da 1 unità da pesca di piccole dimensioni (fino a 10 tonnellate di stazza lorda); come attrezzature si rilevano reti a circuizione per piccoli pelagici e palangari.

CLUSTER 4 – IMPRESE CHE ESERCITANO PREVALENTEMENTE LA PESCA COSTIERA LOCALE ENTRO LE 6 MIGLIA CON ATTREZZI FISSI E A PALANGARO

NUMEROSITÀ: 435

Le aziende del cluster hanno indicato come attività prevalente la pesca costiera entro le 6 miglia (60% delle quantità pescate). Il pescato è catturato principalmente con attrezzi fissi (89% dei soggetti) e con il sistema a palangaro (78%).

Il cluster è formato da aziende che sono per l'83% ditte individuali; inoltre si tratta prevalentemente di imprese aderenti a cooperative, consorzi, organizzazioni di produttori e unioni volontarie (70% dei soggetti).

La struttura è composta in media da 1 - 2 addetti, con presenza di personale dipendente nel 42% dei casi.

Il pescato è composto perlopiù da demersali o pesci di fondo (37% delle quantità pescate), molluschi cefalopodi (21%) e sparidi (23% per il 43% delle imprese).

La clientela di riferimento è rappresentata, per il 46% dei casi, da cooperative, consorzi e organizzazioni di produttori che apportano il 95% dei ricavi, da commercianti all'ingrosso (83% dei ricavi per il 31% dei soggetti) e da commercianti al dettaglio (81% per il 26%).

I litorali di pesca maggiormente indicati sono l'Adriatico basso, lo Ionico e il Siculo occidentale.

La dotazione strumentale è costituita da 1 unità da pesca di piccole dimensioni (fino a 10 tonnellate di stazza lorda), palangari, ecoscandaglio e, nel 40% dei casi, da radio ricetrasmittente.

CLUSTER 5 – IMPRESE CHE ESERCITANO PREVALENTEMENTE LA PICCOLA PESCA ENTRO LE 3 MIGLIA CON ATTREZZI FISSI E A PALANGARO

NUMEROSITÀ: 392

Le imprese appartenenti a questo gruppo hanno indicato come tipo di pesca prevalente la piccola pesca costiera entro le 3 miglia (73% delle quantità pescate). I sistemi di pesca maggiormente utilizzati sono quello con attrezzi fissi (72% delle aziende) e a palangaro (40%).

Questo cluster raggruppa le aziende che operano perlopiù come ditte individuali (80%). La struttura è composta da 1 - 2 addetti, con personale dipendente nel 35% dei casi.

La tipologia di pescato è costituita soprattutto da molluschi cefalopodi (26% delle quantità pescate), demersali o pesci di fondo (39% delle quantità pescate per il 47% delle imprese), piccoli pelagici (40% per il 28%) e sparidi (27% per il 32%).

La clientela è rappresentata prevalentemente da grossisti (59% dei ricavi) e dettaglianti (82% dei ricavi per il 26% delle imprese). La vendita avviene, nel 29% dei casi, in mercato ittico, sale collettive d'asta e stabilimenti (89% dei ricavi).

I litorali dove pescano maggiormente i soggetti del cluster sono lo Ionico, il Siculo orientale ed il Sardo occidentale.

I beni strumentali utilizzati per l'esercizio dell'attività sono 1 unità adibita alla pesca di piccole dimensioni (fino a 10 tonnellate di stazza lorda), palangari (nel 44% dei casi), ecoscandaglio (33%) e radio ricetrasmittente (39%).

CLUSTER 6 – IMPRESE ADERENTI A COOPERATIVE, CONSORZI, ORGANIZZAZIONI DI PRODUTTORI, UNIONI VOLONTARIE CHE UTILIZZANO IL SISTEMA DI PESCA A STRASCICO

NUMEROSITÀ: 473

Le aziende di questo cluster si contraddistinguono sia per l'essere aderenti a cooperative, consorzi, organizzazioni di produttori e unioni volontarie (86% dei soggetti) che per il sistema di pesca impiegato: lo strascico (97% dei casi).

Questo sistema di pesca è utilizzato dalle imprese che praticano la pesca costiera locale entro le 6 miglia (85% delle quantità pescate per il 40% dei soggetti), entro le 12 miglia (63% per il 9%) e da quelle che esercitano la costiera ravvicinata entro le 20 miglia (95% per il 59%).

Si tratta di ditte individuali (43% delle imprese) e di società di persone (56%). Il totale addetti è composto da 3 - 4 unità, di cui 2 dipendenti. Si rileva la presenza di 2 marinai e, nel 44% dei casi, di un comandante.

Il pescato è costituito principalmente da demersali o pesci di fondo (36% delle quantità pescate), crostacei (26%) e molluschi cefalopodi (22%).

Si evidenzia, peraltro, che il 29% delle imprese effettua prime lavorazioni a bordo.

La clientela è formata quasi esclusivamente da cooperative, consorzi e organizzazioni di produttori (89% dei ricavi).

Nel 44% dei casi il litorale di pesca è rappresentato dall'Adriatico alto, mentre nel 39% dall'Adriatico medio.

Le unità destinate all'esercizio della pesca sono così distinte in funzione delle tonnellate di stazza lorda: fino a 10, 1 per il 40% delle imprese; tra le 10 e le 25, 1 per il 21%; oltre le 25 e fino a 60, 1 nel 29%. Tra le principali apparecchiature si rilevano, coerentemente con il sistema di pesca utilizzato, le reti a strascico, il radar, la radio ricetrasmittente, l'ecoscandaglio ed il pilota automatico.

CLUSTER 7 – IMPRESE CHE UTILIZZANO PREVALENTEMENTE IL SISTEMA DI PESCA TURBOSOFFIANTE / DRAGA IDRAULICA

NUMEROSITÀ: 437

La aziende del cluster hanno indicato come sistema di pesca prevalente il turbosoffiante / draga idraulica. Queste imprese esercitano nella maggior parte dei casi la pesca costiera locale entro le 6 miglia (99% delle quantità pescate per il 65% dei soggetti) e la piccola pesca entro le 3 miglia (93% per il 28%).

Nel 73% dei casi si tratta di aziende aderenti a cooperative, consorzi, organizzazioni di produttori e unioni volontarie.

Le imprese appartenenti a questo gruppo sono prevalentemente società di persone (72% dei soggetti). La struttura è composta in media da 2 - 3 addetti, di cui 1 - 2 dipendenti. Si rileva la presenza di marinai nel 53% dei casi.

Il 96% delle quantità pescate è costituito da molluschi bivalvi. La vendita avviene attraverso cooperative, consorzi e organizzazioni di produttori (93% dei ricavi per il 46% delle imprese), oppure, in mercato ittico, sale collettive d'asta e stabilimenti (82% dei ricavi per il 36% delle imprese).

La clientela di riferimento è costituita da grossisti (82% dei ricavi per il 51% dei soggetti) e da cooperative, consorzi e organizzazioni di produttori (90% dei ricavi per il 52% delle imprese). Le zone di pesca prevalenti sono quelle dell'Adriatico medio e Adriatico alto.

In genere per l'esercizio dell'attività vengono utilizzate 1 unità da pesca di piccole dimensioni (fino a 10 tonnellate di stazza lorda), draga idraulica, radar e radio ricetrasmittente.

CLUSTER 8 – IMPRESE COOPERATIVE

NUMEROSITÀ: 139

Il cluster è composto da cooperative caratterizzate dalla prevalenza di quantità pescate tramite la piccola pesca entro le 3 miglia (64% delle quantità pescate).

Il sistema di pesca utilizzato dal 78% delle imprese è con attrezzi fissi, inoltre nel 42% dei casi ritroviamo quello a palangaro, nel 30% a circuizione e nel 24% a strascico.

Talvolta sono presenti spazi a terra utilizzati dalle imprese per lo svolgimento dell'attività, in particolare si tratta di uffici (26 mq per il 41% dei soggetti), locali destinati a deposito e magazzino (67 mq per il 19%) e superfici destinate all'attività di vendita (33 mq per il 14%). La struttura è composta in media da 15 - 16 addetti, di cui 9 - 10 dipendenti, tra cui si registra la presenza di comandanti, conduttori, altri addetti alla pesca e marinai.

Tra il pescato troviamo prevalentemente demersali o pesci di fondo (24% delle quantità pescate), molluschi cefalopodi (19%), piccoli pelagici (15%) e sparidi (11%).

La tipologia di clientela è rappresentata principalmente dai grossisti (45% dei ricavi), privati (52% dei ricavi per il 37% dei soggetti) e dettaglianti (39% dei ricavi per il 28%). Talvolta la vendita avviene in mercato ittico, sale collettive d'asta e stabilimenti (81% dei ricavi per il 27% delle imprese). Al cluster appartengono sia le imprese che esercitano la propria attività sul litorale dell'Adriatico alto, che quelle operanti sul versante Tirrenico medio, Tirrenico basso e Sardo occidentale.

La dotazione di beni strumentali, coerentemente con il tipo di pesca esercitato dalle aziende appartenenti al cluster, è costituita da 7 unità da pesca di piccole dimensioni (fino a 10 tonnellate di stazza lorda). Le attrezzature e apparecchiature utilizzate sono perlopiù palangari (52% delle imprese), reti a circuizione per piccoli pelagici (32%), reti a strascico (22%) e l'ecoscandaglio (54%).

CLUSTER 9 – ESERCIZIO DELLA PESCA IN ACQUE DOLCI (LAGHI, BACINI ARTIFICIALI, ECC.)

NUMEROSITÀ: 119

Le aziende del cluster hanno indicato come attività prevalente la pesca in acque dolci, esercitata in larga parte con attrezzi fissi (70% delle imprese) e con altri sistemi minori (37%).

Il cluster è formato da aziende che sono per l'87% ditte individuali. La struttura è composta in media da 2 addetti. Nel 17% dei casi sono presenti locali destinati a deposito e magazzino pari a 73 mq.

Tra i pesci catturati emergono carpioni, coregoni, salmerini e trote (37% delle quantità pescate), lucci e persici (12%) e altri pesci di acqua dolce.

La clientela di riferimento è rappresentata in prevalenza da privati (44% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (76% dei ricavi per il 18% delle imprese), ristorazione (49% per il 32%) e commercianti al dettaglio (50% per il 19%).

I beni strumentali per l'esercizio dell'attività sono 1 unità da pesca di piccole dimensioni (fino a 10 tonnellate di stazza lorda) e nel 50% dei casi sono presenti reti volanti.

CLUSTER 10 – IMPRESE CHE COMMERCIALIZZANO IL PESCATO A PRIVATI PREVALENTEMENTE ATTRAVERSO LA VENDITA AMBULANTE

NUMEROSITÀ: 194

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di aziende che vendono quasi esclusivamente a privati (89% dei ricavi), utilizzando soprattutto la modalità di vendita ambulante (64% dei ricavi).

A questo gruppo appartengono sia imprese che pescano prevalentemente entro le 3 miglia (96% delle quantità pescate per il 78% dei soggetti) che realtà operanti entro le 6 miglia (77% per il 24%). Il sistema di pesca, di cui si servono è principalmente quello con attrezzi fissi (87% delle aziende).

Nell'80% dei casi si tratta di ditte individuali, con una struttura composta in media da 1 - 2 addetti, con personale dipendente nel 18% dei casi.

L'offerta è costituita maggiormente da molluschi cefalopodi (32% delle quantità pescate), demersali o pesci di fondo (28%), piccoli pelagici (19%) e crostacei (18% delle quantità pescate per il 52% delle imprese).

I litorali di pesca prevalenti sono l'Adriatico medio e il Ligure.

Per l'esercizio dell'attività le aziende utilizzano 1 unità da pesca di piccole dimensioni (fino a 10 tonnellate di stazza lorda).

CLUSTER 11 – IMPRESE CHE UTILIZZANO PREVALENTEMENTE IL SISTEMA A CIRCUIZIONE

NUMEROSITÀ: 146

Questo cluster si contraddistingue per l'utilizzo del sistema di pesca a circuizione (93% delle imprese), a cui talvolta affiancano il palangaro e quello con attrezzi fissi. Questi sistemi sono impiegati in prevalenza per la pesca costiera ravvicinata entro le 20 miglia (93% delle quantità pescate per il 68% dei soggetti) e per la costiera locale entro le 6 miglia (82% per il 21%).

Le aziende appartenenti a questo gruppo sono sia ditte individuali (52%) che società di persone (40%). La struttura, piuttosto articolata, è composta da 6 - 7 addetti, di cui 5 dipendenti, tra cui troviamo soprattutto marinai, comandante e direttore macchina/motorista. Il 15% delle imprese presenta locali destinati a deposito e magazzino pari a 66 mq.

L'offerta è rappresentata principalmente da piccoli pelagici (55% delle quantità pescate), grandi pelagici (23%), demersali o pesci di fondo (24% delle quantità pescate per il 36% delle imprese) e molluschi cefalopodi (18% per il 36%).

La clientela è costituita per l'82% dei ricavi dai commercianti all'ingrosso; per alcune imprese la vendita avviene in mercato ittico, sale collettive d'asta e stabilimenti (89% dei ricavi per il 36% delle imprese).

Le unità adibite alla pesca sono così distinte in funzione delle tonnellate di stazza lorda: fino a 10, 1 - 2 nel 21% dei casi; tra le 10 e le 25, 2 nel 28% dei casi; oltre le 25 e fino a 60, 1 nel 31% dei casi; oltre le 60 e fino a 150, 1 nel 27% dei casi. Nel 54% dei casi si registra la presenza di battelli portaluce per la pesca a circuizione. Tra le principali attrezzature e apparecchiature troviamo, coerentemente con i sistemi di pesca utilizzati, le reti a circuizione per piccoli pelagici (88% dei casi), le reti a circuizione per grandi pelagici (40% dei casi), il palangaro, le reti a strascico, l'ecoscandaglio, il radar, la radio ricetrasmittente, il pilota automatico (53% dei casi) e il sonar (42%).

CLUSTER 12 – IMPRESE CHE UTILIZZANO PREVALENTEMENTE IL SISTEMA VOLANTE A COPPIA

NUMEROSITÀ: 162

La totalità delle imprese del cluster utilizza il sistema di pesca volante a coppia, a cui talune affiancano quello a strascico (47% delle aziende). Questi sistemi sono impiegati principalmente per l'esercizio della pesca costiera ravvicinata entro le 20 miglia (97% delle quantità pescate per il 73% dei soggetti) e per la pesca costiera locale entro le 6 miglia (90% delle quantità pescate per il 19% dei soggetti) o più raramente per quella entro le 12 miglia.

Le aziende appartenenti a questo gruppo sono sia società di persone (69%) che ditte individuali (29%); inoltre il 69% delle imprese dichiara di aderire a cooperative, consorzi, organizzazioni di produttori, unioni volontarie, ecc. La struttura è composta in media da 6 addetti, di cui 4 - 5 dipendenti, tra cui si registra soprattutto la presenza di marinai, comandanti e direttori di macchina/motoristi.

La vendita avviene sia attraverso cooperative, consorzi e organizzazioni di produttori (97% dei ricavi per il 55% delle imprese) che in mercati ittici, sale collettive d'asta e stabilimenti (88% dei ricavi per il 38%). La tipologia del pescato è rappresentata prevalentemente da piccoli pelagici (70% delle quantità pescate).

La clientela di riferimento è costituita in larga parte dalle cooperative, consorzi e organizzazioni di produttori (68% dei ricavi) e dai commercianti all'ingrosso (88% dei ricavi per il 31% delle imprese).

Le unità da pesca impiegate per l'esercizio dell'attività sono così ripartite: fino a 10 tonnellate di stazza lorda, 1 nel 30% dei casi; oltre le 25 e fino a 60 tonnellate di stazza lorda, 1 nel 35% dei casi; oltre le 60 e fino a 150 tonnellate di stazza lorda, 1 nel 25% dei casi. Per quanto riguarda le attrezzature, coerentemente con il sistema di pesca utilizzato, si registra la presenza di reti volanti e, nel 52% dei casi, reti a strascico. Tra le apparecchiature troviamo l'ecoscandaglio, il radar, la radio ricetrasmittente e il pilota automatico.

CLUSTER 13 – IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI CHE UTILIZZANO PREVALENTEMENTE IL SISTEMA DI PESCA A STRASCICO

NUMEROSITÀ: 125

Il cluster è composto da aziende, nel 75% dei casi società di persone, che utilizzano prevalentemente il sistema a strascico. A questo gruppo appartengono oltre alle imprese che esercitano la pesca costiera ravvicinata entro le 40 miglia (97% delle quantità pescate per il 73% dei soggetti) anche quelle che praticano la pesca mediterranea o d'altura (98% per il 22%).

La dimensione della struttura delle aziende appartenenti a questo cluster è maggiore rispetto a quelle degli altri gruppi. Il personale impiegato nell'attività è pari a 8 - 9 addetti, di cui 7 - 8 dipendenti. Tra le figure professionali più rilevanti troviamo: comandanti, direttori di macchina/motoristi, marinai e capi pesca. Il 50% delle aziende presenta locali destinati a deposito e magazzino pari a 101 mq. Anche le unità adibite alla pesca sono di dimensioni maggiori rispetto agli altri gruppi, infatti si registra principalmente la presenza sia di unità con oltre 60 e fino a 150 tonnellate di stazza lorda (1 nel 62% dei casi), che di unità con oltre 150 tonnellate di stazza lorda (1 nel 26% dei casi).

Tra le tipologie di pescato spiccano i crostacei (45% delle quantità pescate), i demersali o pesci di fondo (25%), i molluschi cefalopodi (11%) e i grandi pelagici (68% delle quantità pescate per il 17% delle imprese). Inoltre il 26% delle aziende svolge l'attività di conservazione (surgelazione o inscatolamento).

La tipologia di clientela è rappresentata principalmente dai commercianti all'ingrosso (89% dei ricavi). Per il 34% delle aziende la vendita avviene in mercati ittici, sale collettive d'asta e stabilimenti da cui ottengono il 91% dei ricavi.

I litorali di pesca sono sia nazionali (prevalentemente Siculo occidentale e orientale) che internazionali (49% delle imprese).

Coerentemente con il tipo di pesca esercitato le reti impiegate sono in larga parte quelle per lo strascico, mentre le apparecchiature più frequenti sono: l'ecoscandaglio, il radar, la radio ricetrasmittente, il pilota automatico e la blue box.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra la somma del ricavo con gli altri proventi considerati ricavi (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori alla somma tra ricavi e altri proventi considerati ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico - contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi + altri proventi considerati ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi) /(numero addetti [5] * 1.000);
- ***chilogrammi di pescato per giorno di pesca*** = quantità del pescato / Giorni effettivi di pesca nell'anno.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 6, 7, 8, 11;
- dal 2° ventile, per il cluster 2;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 3, 9;
- dal 3° ventile, per i cluster 4, 5, 10;

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 12;
- dal 1° ventile, per il cluster 13.

Per l'indicatore ***chilogrammi di pescato per giorno di pesca*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 11, 12, 13;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 8;

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:
- l'Analisi Discriminante[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG90U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi – Spese per carburante	1,0726	-	-	1,6587	1,5745	1,0315	1,1642
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1862	1,2543	-	0,8887	0,8949	0,5970	0,5387
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	-	1,2543	-	-	-	-	-
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa – Spese per carburante	-	-	1,1391	-	-	-	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero), ponderati per i Giorni effettivi di pesca nell'anno	32.522,7097	-	-	19.369,9664	-	-	36.277,5937
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero), ponderati per i Giorni effettivi di pesca nell'anno	32.522,7097	-	-	19.369,9664	-	-	36.277,5937
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali, ponderata per i Giorni effettivi di pesca nell'anno	-	59,9203	-	-	-	44,5674	181,9493
Valore dei beni strumentali elevato a 0.6, ponderato per i Giorni effettivi di pesca nell'anno	-	-	97,8277	71,8916	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0.9, ponderato per i Giorni effettivi di pesca nell'anno	-	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali, ponderato per i Giorni effettivi di pesca nell'anno	2.223,8876	-	-	-	2.213,7166	-	-
Quantità del pescato	0,2847	-	0,4614	-	-	-	0,5050
Quantità del pescato "Quota fino a 5.000 Kg"	-	-	-	-	1,6619	-	-
Quantità del pescato "Quota eccedente i 5.000 Kg"	-	-	-	-	0,7686	-	-
Quantità del pescato "Quota fino a 6.000 Kg"	-	-	-	-	-	2,8199	-
Quantità del pescato "Quota eccedente i 6.000 Kg"	-	-	-	-	-	1,3299	-
Quantità del pescato "Quota fino a 8.000 Kg"	-	2,5960	-	-	-	-	-
Quantità del pescato "Quota eccedente gli 8.000 Kg"	-	0,1995	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di 0 della variabile cui si riferisce.
- Il fattore di ponderazione per i Giorni effettivi di pesca nell'anno è pari al rapporto tra il numero di Giorni effettivi di pesca nell'anno (per unità adibita alla pesca) e 365.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI REGRESSIONE

SG90U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Spese per carburante	-	-	0,8244	0,6103	1,2322	-	2,3476
Spese per carburante relativo alle unità adibite alla pesca "fino a 10 tsl"	1,3831	-	-	-	-	-	-
Spese per carburante relativo alle unità adibite alla pesca "oltre 10 e fino a 25 tsl"	1,1698	-	-	-	-	-	-
Spese per carburante relativo alle unità adibite alla pesca "oltre 25 tsl"	0,9973	-	-	-	-	1,1069	-
Spese per carburante relativo alle unità adibite alla pesca "fino a 25 tsl"	-	-	-	-	-	1,2318	-
Spese per carburante relativo alle unità adibite alla pesca "fino a 60 tsl"	-	-	-	-	-	-	-
Spese per carburante relativo alle unità adibite alla pesca "oltre 60 tsl"	-	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI REGRESSIONE **SG90U**

VARIABILI	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi – Spese per carburante	1,0015	-	1,5825	-	-	1,0173
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1445	1,6997	0,5502	-	-	1,1800
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	-	1,6997	-	-	-	-
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa – Spese per carburante	-	-	-	1,3732	1,0534	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero), ponderati per i Giorni effettivi di pesca nell'anno	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero), ponderati per i Giorni effettivi di pesca nell'anno	-	-	-	-	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali, ponderata per i Giorni effettivi di pesca nell'anno	71,8919	-	-	-	84,1943	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0.6, ponderato per i Giorni effettivi di pesca nell'anno	-	-	-	19,3083	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0.9, ponderato per i Giorni effettivi di pesca nell'anno	-	-	-	-	-	0,2371
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali, ponderato per i Giorni effettivi di pesca nell'anno	-	609,2626	1.747,2323	-	-	-
Quantità del pescato	-	2,5672	1,6038	-	0,1820	-
Quantità del pescato "Quota fino a 5.000 Kg"	-	-	-	-	-	-
Quantità del pescato "Quota eccedente i 5.000 Kg"	-	-	-	-	-	-
Quantità del pescato "Quota fino a 6.000 Kg"	-	-	-	-	-	-
Quantità del pescato "Quota eccedente i 6.000 Kg"	-	-	-	-	-	-
Quantità del pescato "Quota fino a 8.000 Kg"	-	-	-	-	-	-
Quantità del pescato "Quota eccedente gli 8.000 Kg"	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di 0 della variabile cui si riferisce.
- Il fattore di ponderazione per i Giorni effettivi di pesca nell'anno è pari al rapporto tra il numero di Giorni effettivi di pesca nell'anno (per unità adibita alla pesca) e 365.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI REGRESSIONE **SG90U**

VARIABILI	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**
Spese per carburante	1,0492	-	1,2853	1,1762	-	-
Spese per carburante relativo alle unità adibite alla pesca "fino a 10 tsl"	-	-	-	-	-	-
Spese per carburante relativo alle unità adibite alla pesca "oltre 10 e fino a 25 tsl"	-	-	-	-	-	-
Spese per carburante relativo alle unità adibite alla pesca "oltre 25 tsl"	-	-	-	-	0,9877	-
Spese per carburante relativo alle unità adibite alla pesca "fino a 25 tsl"	-	-	-	-	2,3132	-
Spese per carburante relativo alle unità adibite alla pesca "fino a 60 tsl"	-	-	-	-	-	1,1403
Spese per carburante relativo alle unità adibite alla pesca "oltre 60 tsl"	-	-	-	-	-	1,0206

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO DATI ANAGRAFICI:

- Attività esercitata: Cooperativa (1 = utenza; 2 = conferimento lavoro; 3 = conferimento prodotti)

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa

QUADRO F:

- Litorale o zone di pesca: Extranazionale - Acque internazionali
- Tipo di pesca: Piccola pesca (entro le 3 miglia)
- Tipo di pesca: Costiera locale entro le 6 miglia
- Tipo di pesca: Costiera ravvicinata entro le 20 miglia
- Tipo di pesca: Costiera ravvicinata entro le 40 miglia
- Tipo di pesca: Mediterranea o d'altura (oltre le 20 miglia)
- Tipo di pesca: Pesca in acque dolci (laghi, bacini artificiali, ecc.)
- Sistema di pesca: A strascico
- Sistema di pesca: A circuizione
- Sistema di pesca: A palangaro
- Sistema di pesca: Turbosoffiante (draga idraulica)
- Sistema di pesca: Volante a coppia
- Sistema di pesca: Con attrezzi fissi (reti da posta, a lenza, nasse, ecc.)
- Tipologia del pescato: Pesci catturati in acque marine - Pesci di fondo o demersali (triglie, naselli, ecc.)
- Tipologia del pescato: Pesci catturati in acque marine - Crostacei (aragoste, astici, gamberi, pannocchie, ecc.)
- Tipologia del pescato: Pesci catturati in acqua dolce - Carpioni, coregoni, salmerini, trote
- Tipologia del pescato: Pesci catturati in acqua dolce - Lucci, persici
- Tipologia del pescato: Pesci catturati in acqua dolce - Altri pesci di acqua dolce
- Tipologia dell'offerta: Pesci catturati in acque dolci

QUADRO G:

- Tipologia della clientela: Privati
- Tipologia della clientela: Grossisti
- Tipologia della clientela: Cooperative, consorzi e organizzazioni di produttori
- Altri elementi specifici: Vendita ambulante
- Altri elementi specifici: Vendita in mercato ittico/sale collettive d'asta/stabilimenti
- Altri elementi specifici: Vendita attraverso cooperative, consorzi e organizzazioni di produttori
- Altri elementi specifici: Aderenti a cooperativa, consorzio, organizzazioni di produttori, unione volontaria, ecc.

QUADRO I:

- Beni strumentali: Unità adibite alla pesca con tonnellate di stazza lorda - Fino a 10 tsl (numero)
- Beni strumentali: Unità adibite alla pesca con tonnellate di stazza lorda - Oltre 25 e fino a 60 tsl (numero)
- Beni strumentali: Unità adibite alla pesca con tonnellate di stazza lorda - Oltre 60 e fino a 150 tsl (numero)
- Beni strumentali: Unità adibite alla pesca con tonnellate di stazza lorda - Oltre 150 tsl (numero)
- Beni strumentali: Attrezzature e apparecchiature - Rete a strascico
- Beni strumentali: Attrezzature e apparecchiature - Rete a circuizione per piccoli pelagici
- Beni strumentali: Attrezzature e apparecchiature - Rete a circuizione per grandi pelagici
- Beni strumentali: Attrezzature e apparecchiature - Rete volante
- Beni strumentali: Attrezzature e apparecchiature - Palangari
- Beni strumentali: Attrezzature e apparecchiature - Draga idraulica

ALLEGATO 2

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SG91U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 67.20.1 - Attività degli agenti e broker delle assicurazioni;
- 67.20.2 - Attività dei periti e liquidatori indipendenti delle assicurazioni.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo / compenso potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa o di un professionista.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG91).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 33.624. I questionari restituiti sono stati 27.479, pari al 81,7% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 6.189 questionari, pari al 22,5% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi/compensi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative al ramo di attività di agenzia (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative tipologia di clientela (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di mercato (quadro F del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 21.290.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i soggetti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, alle diverse tipologie di clientela, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sette gruppi omogenei.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto degli intermediari delle assicurazioni e degli agenti, periti e liquidatori indipendenti delle assicurazioni.

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business prevalenti sono:

- la specializzazione per tipologia di attività;
- la dimensione.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazioni contrarie, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – AGENTI ASSICURATIVI CON STRUTTURA

NUMEROSITÀ: 1.990

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza società (di persone nel 62% dei casi e di capitali nel 13%) con una struttura composta in media da 6 addetti di cui 4 dipendenti.

Gli spazi si articolano in 199 mq complessivi destinati all'attività di cui 62 mq destinati a sale riunioni/ricevimento clienti e 27 mq destinati esclusivamente a CED nel 50% dei casi.

La tipologia di attività esercitata dai soggetti appartenenti al cluster è esclusivamente l'agenzia/ mediazione assicurativa (99% dei ricavi) in qualità di agente generale (98% dei soggetti).

Le polizze attive nell'anno sono circa 7.500.

I rami di attività prevalenti sono: auto (44% delle provvigioni), rami elementari (12%), vita (11%), furto - incendio (10%), infortunio (9%), ed r.c. diversi (6%).

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di soggetti (cluster); in tal modo i soggetti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Tra il personale con mansioni specifiche si rileva la presenza di 8 subagenti.

La clientela è costituita prevalentemente da privati (44% dell'intermediato), industria e artigianato (15%), commercio e servizi (13%), liberi professionisti (7%), agricoltura (4%) e condomini (3%).

L'area di svolgimento dell'attività si estende dal comune alla regione. L'area di mercato prevalente delle imprese in oggetto è il Nord-ovest (31% dei soggetti) seguito dal Nord-est (24%).

Tra i beni strumentali sono presenti 2 autovetture, 2 telefoni cellulari, 1 fax, 6 personal computer ed 1 server.

CLUSTER 2 – SUBAGENTI ASSICURATIVI

NUMEROSITÀ: 9.530

I soggetti appartenenti al cluster, imprese nel 97% dei casi, sono in prevalenza persone fisiche (90% dei soggetti) prive di personale dipendente.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 30 mq complessivi. Nel 33% dei casi si verifica l'uso promiscuo dell'abitazione.

La tipologia di attività esercitata dai soggetti appartenenti al cluster è di agenzia/ mediazione assicurativa (93% dei ricavi/compensi) in qualità di subagente (98% dei soggetti).

I rami di attività prevalenti sono: auto (42% delle provvigioni), vita (17%), rami elementari (10%), infortunio (9%) e furto - incendio (8%).

La clientela è costituita prevalentemente da privati (53% dell'intermediato), industria e artigianato (12%), commercio e servizi (12%), liberi professionisti (8%).

L'area prevalente di svolgimento dell'attività è quella provinciale. L'area di mercato dei subagenti in esame è principalmente il Nord-ovest (26% dei soggetti) seguito dal Nord-est (17%) e dal Centro (17%).

Tra i beni strumentali sono presenti 1 autovettura, 1 telefono cellulare ed 1 personal computer.

CLUSTER 3 – GRANDI AGENZIE DI ASSICURAZIONI

NUMEROSITÀ: 176

I soggetti appartenenti al cluster, esclusivamente imprese, sono ripartiti tra società di capitali (47%) e società di persone (35% dei soggetti) e presentano una struttura composta in media da 14 addetti di cui 10 dipendenti.

Gli spazi destinati all'attività sono di dimensioni nettamente superiori alla media del settore e si articolano in 458 mq complessivi destinati all'attività di cui 137 mq destinati a sale riunioni/ricevimento clienti e 34 mq destinati esclusivamente a CED per il 50% dei soggetti.

La tipologia di attività esercitata dalle imprese appartenenti al cluster è esclusivamente l'agenzia/ mediazione assicurativa in qualità di agente generale (93% dei soggetti).

Le polizze attive nell'anno, per le imprese del cluster, sono più del doppio di quelle appartenenti al cluster 1.

L'attività di agenzia assicurativa riguarda tutti i rami principali: auto (33% delle provvigioni), vita (19%), rami elementari (11%), furto - incendio (10%), infortunio (10%), r.c. diversi (7%) e sanità (4%).

Il 40% delle agenzie ha inoltre indicato provvigioni (6%) derivanti da fondi pensione e prodotti parafinanziari.

Tra il personale con mansioni specifiche si rileva la presenza di 18 sub-agenti.

La clientela è costituita prevalentemente da privati (41% dell'intermediato), industria e artigianato (15%), commercio e servizi (13%), liberi professionisti (7%), enti pubblici e privati (8% per il 72% dei soggetti) ed agricoltura (6% per il 68% dei soggetti).

Il 78% delle imprese, sebbene con una bassa incidenza delle provvigioni, ha indicato i condomini tra la propria clientela.

L'area di svolgimento dell'attività si estende principalmente dalla provincia alla regione. Il 28% delle aziende ha indicato di svolgere l'attività all'interno dell'Unione Europea. L'area di mercato prevalente delle imprese in oggetto è il Nord-ovest (46% dei soggetti) seguito dal Nord-est (32%).

Tra i beni strumentali sono presenti 2 autovetture, 3 telefoni cellulari, 3 fax, 15 personal computer ed 1 server.

CLUSTER 4 – BROKER ASSICURATIVI

NUMEROSITÀ: 651

Le aziende appartenenti al cluster, prevalentemente ditte individuali (41% dei soggetti) e società di capitali (45%), presentano una struttura composta in media da 4 addetti di cui nel 54% dei casi, 3 dipendenti.

Gli spazi si articolano in 92 mq complessivi destinati all'attività di cui 26 mq nel 21% dei casi destinati esclusivamente a CED e 33 mq destinati a sale riunioni/ricevimento clienti nel 41% dei casi.

La tipologia di attività esercitata dai soggetti appartenenti al cluster è esclusivamente l'agenzia/ mediazione assicurativa (97% dei ricavi) in qualità di broker (98% dei soggetti). Il numero di compagnie mandanti è mediamente pari a 10.

I rami di attività prevalenti sono: auto (25% delle provvigioni), rami elementari (16%), furto - incendio (12%), vita (9%), infortunio (8%), ed r.c. diversi (9%).

La clientela è costituita prevalentemente da privati (29% dell'intermediato), industria e artigianato (26%), commercio e servizi (19%).

L'area di svolgimento dell'attività si estende all'intero territorio nazionale. L'area di mercato prevalente delle imprese in oggetto è il Nord-ovest (47% dei soggetti) seguito dal Nord-est (41%) e Centro (40%).

Tra i beni strumentali sono presenti 1 autovettura, 1 telefono cellulare, 1 fax e 4 personal computer.

CLUSTER 5 – PERITI-LIQUIDATORI E LIQUIDATORI DELLE ASSICURAZIONI

NUMEROSITÀ: 411

I soggetti appartenenti al cluster, professionisti nell'82% dei casi, sono prevalentemente persone fisiche (74% dei casi), e presentano una struttura generalmente priva di dipendenti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 37 mq complessivi. Nel 29% dei casi si verifica l'uso promiscuo dell'abitazione.

La tipologia di attività esercitata dai soggetti appartenenti al cluster è la perizia (82% dei ricavi/compensi) e la liquidazione (16%) in qualità di perito liquidatore (96% dei casi). L'83% dei soggetti appartenenti al cluster è iscritto al ruolo dei periti assicurativi ed il 20% è iscritto all'albo dei Consulenti Tecnici d'Ufficio dei Tribunali Italiani.

Il numero di compagnie mandanti è in media pari a 5.

I rami di attività prevalenti sono: auto (71% degli incarichi di perizia e 66% degli incarichi di liquidazione), incendio (24% degli incarichi di perizia per il 26% dei soggetti e 28% degli incarichi di liquidazione per il 7% dei soggetti), rami elementari (49% degli incarichi di liquidazione per l'8% dei soggetti).

I soggetti del cluster operano principalmente per commercio e servizi (79% dell'intermediato nel 27% dei casi), privati (53% nel 23% dei casi), enti pubblici e privati (62% nell'11% dei casi). Inoltre il 5% ha indicato come clientela principale le Associazioni Sportive (66% dell'intermediato).

L'area prevalente di svolgimento dell'attività si estende dal livello provinciale a quello regionale. L'area di mercato principale degli operatori in oggetto è il Nord-ovest (22% dei soggetti) seguito dal Nord-est (21%) e dal Centro (17%).

Tra i beni strumentali sono presenti 1 autovettura, 1 telefono cellulare, 1 fax, 1-2 personal computer ed 1 strumento per rilievi fotografici e topografici.

CLUSTER 6 – AGENTI ASSICURATIVI SENZA STRUTTURA

NUMEROSITÀ: 7.475

I soggetti appartenenti al cluster, quasi esclusivamente imprese, sono prevalentemente persone fisiche (55% dei soggetti) e società di persone (40% dei soggetti) e presentano una struttura composta in media da 3 addetti di cui 1 dipendente.

Gli spazi destinati all'attività si articolano in 89 mq complessivi di cui 34 mq destinati esclusivamente a CED per il 23% dei soggetti e 42 mq destinati a sale riunioni/ricevimento clienti per il 54% dei soggetti.

La tipologia di attività esercitata dai soggetti appartenenti al cluster è quasi esclusivamente quella di agenzia/mediazione assicurativa in qualità di agente generale (96% dei soggetti).

I rami di attività prevalenti sono: auto (49% delle provvigioni), rami elementari (12%), vita (9%), infortunio (8%), furto - incendio (8%), r.c. diversi (4%) e sanità (3%).

Tra il personale con mansioni specifiche si rileva la presenza di 4 sub-agenti per il 50% dei soggetti.

La clientela è costituita prevalentemente da privati (50% dell'intermediato), industria e artigianato (13%), commercio e servizi (13%), liberi professionisti (7%), agricoltura (7% dell'intermediato per il 53% dei soggetti) e condomini (4% per il 67% dei soggetti) .

L'area di svolgimento dell'attività si estende prevalentemente dalla provincia alla regione. L'area di mercato degli operatori in oggetto è principalmente il Nord-ovest (27% dei soggetti), il Centro (20%) e il Nord-Est (19%) .

Tra i beni strumentali sono presenti 1 autovettura, 1 telefono cellulare, 1 fax e 2 personal computer.

CLUSTER 7 – PERITI DELLE ASSICURAZIONI

NUMEROSITÀ: 898

I soggetti appartenenti al cluster, professionisti per l'82% dei casi, sono prevalentemente persone fisiche (82% dei casi), e presentano una struttura generalmente priva di dipendenti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 31 mq complessivi. Nel 41% dei casi si verifica l'uso promiscuo dell'abitazione.

La tipologia di attività esercitata dagli operatori appartenenti al cluster è la perizia (95% dei ricavi/compensi) in qualità di perito (98% dei casi). Il 67% dei soggetti appartenenti al cluster è iscritto al ruolo dei periti assicurativi, ed inoltre il 15% dei soggetti è iscritto all'albo dei Consulenti Tecnici d'Ufficio dei Tribunali Italiani. Il numero di compagnie mandanti è in media pari a 6 per il 59% dei soggetti.

I rami di attività di perizia prevalenti sono: auto (61% degli incarichi), perizie di riscontro (10% degli incarichi per il 32% dei soggetti), incendio (39% degli incarichi per il 26% dei soggetti), furto (9% degli incarichi per il 39% dei soggetti), RC diversi (15% degli incarichi per il 22% dei soggetti), attività investigative (28% degli incarichi per il 18% dei soggetti).

I soggetti del cluster operano principalmente per commercio e servizi (74% dell'intermediato nel 27% dei casi), privati (67% nel 24% dei casi), enti pubblici e privati (53% nell'11% dei casi) e liberi professionisti (52% nel 14% dei casi). Inoltre il 6% dei soggetti ha indicato come clientela principale le Associazioni Sportive (63% dell'intermediato).

L'area prevalente di svolgimento dell'attività si estende dal livello provinciale a quello regionale. L'area di mercato dei periti delle assicurazioni in oggetto è principalmente il Nord-ovest (22% dei soggetti) seguito dal Nord-est (18%) e dal Centro (17%).

Tra i beni strumentali sono presenti 1 autovettura, 1 telefono cellulare 1 fax, 1 personal computer ed 1-2 strumenti per rilievi fotografici e topografici.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO/COMPENSO

Una volta suddivisi i soggetti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo e distintamente per ricavi da attività di impresa e per compensi da attività di lavoro autonomo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento del ricavo/compenso dei soggetti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo/compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo/compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei contribuenti (variabili indipendenti).

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei soggetti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo/compenso".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;

  e tutti i soggetti che presentano:

- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi/compensi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico delle attività in esame, differenziato per imprese e professionisti:

Imprese:

- ***valore aggiunto orario*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti [5] * 312 * 8).

Professionisti:

- ***resa oraria*** = (compensi derivanti dall'attività professionale o artistica – spese per collaboratori coordinati e continuativi – compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica)/(numero addetti [6] * 40 * 45).

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (professionista che opera in forma individuale)	(1* Fattore Correttivo Individuale) + Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio dove: Fattore Correttivo Individuale = PESO_ORE * PESO_SETTI in cui: PESO_ORE è pari a: (minor valore tra 40 e "Numero ore lavorate a settimana") / 40 PESO_SETTI è pari a: (minor valore tra 45 e "Numero settimane lavorate all'anno") / 45
numero addetti = (associazioni/ società)	Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero soci o associati che prestano attività nello studio* Fattore Correttivo Associazioni dove: Fattore Correttivo Associazioni = PESO_ORE * PESO_SETT in cui: PESO_ORE è pari a (minor valore tra 40 e "Numero ore lavorate a settimana" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio") / 40 PESO_SETTI è pari (minor valore tra 45 e "Numero settimane lavorate all'anno" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio") / 45

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica degli indicatori precedentemente definiti per l'attività di impresa e per l'attività di lavoro autonomo. Sono stati quindi selezionati i soggetti che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto orario*** (imprese) sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 1, 3, e 5;
- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 2;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 4;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 6 e 7.

Per la ***resa oraria*** (professionisti) sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 2;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 5;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 6, 7.

Così definito il campione dei soggetti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo/compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo/compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo/compenso" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo", per le imprese, si è tenuto conto della eventuale influenza sui risultati economici dell'area di mercato. A tale scopo sono state utilizzate, come variabili dummy, le variabili relative allo svolgimento dell'attività nel Sud e nelle Isole ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili "Valore dei beni strumentali elevato a 0,8" e "Radice quadrata del valore dei beni strumentali". Si sono, quindi, ottenuti, nell'applicazione della funzione di ricavo, valori correttivi da applicare al coefficiente della variabile "Valore dei beni strumentali elevato a 0,8" e al coefficiente della variabile "Radice quadrata del valore dei beni strumentali".

Nella definizione della "funzione di compenso", per i professionisti, si è tenuto conto della eventuale influenza sui risultati economici dell'area di mercato. A tale scopo sono state utilizzate, come variabili dummy, le variabili relative allo svolgimento dell'attività nel Sud e nelle Isole ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili "Valore dei beni strumentali elevato a 0,9" e "Radice quadrata del valore dei beni strumentali". Si sono, quindi, ottenuti, nell'applicazione della funzione di compenso, valori correttivi da applicare al coefficiente della variabile "Valore dei beni strumentali elevato a 0,9" e al coefficiente della variabile "Radice quadrata del valore dei beni strumentali".

Nell'allegato 2.A.1 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo". Nell'allegato 2.A.2 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo/compenso del singolo soggetto sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo/compenso di riferimento.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni soggetto ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni soggetto viene determinato il ricavo/compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo/compenso è dato dalla media dei ricavi/compensi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del soggetto, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 2.A.1

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO: ATTIVITÀ DI IMPRESA

SG91U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,2568	-	1,1884	-	1,0040	-	1,1330
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi - Spese per provvigioni a subagenti/segnalatori	-	1,7945	-	1,1362	-	1,0530	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	11.884,4869	24.964,4747	36.691,1110	21.275,8557	11.938,1948	31.358,9815	23.919,4878
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	11.884,4869	13.396,9766	36.691,1110	21.275,8557	11.938,1948	16.348,0297	23.919,4878
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2716	1,3565	1,2097	1,4338	1,0040	1,5242	1,1330
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	193,5858	-	-	296,3173	260,4313	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,6	-	-	-	107,3307	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,8	-	-	-	-	-	-	14,2291
Valore dei beni strumentali elevato a 0,8 relativo all'area di mercato "Sud" e/o "Isole"	-	-	-	-	-	-	-6,3094
Valore dei beni strumentali elevato a 0,9	0,9762	-	1,9899	-	-	-	-
Radice quadrata del "Valore dei beni strumentali" relativa all'area di mercato "Sud" e/o "Isole"	-	-23,1335	-	-	-	-77,6074	-
Radice quadrata del "Valore dei beni strumentali" relativa all'età professionale[8] inferiore o uguale a 10 anni	-	-8,0575	-	-	-88,6306	-	-
Numero polizze stipulate nell'anno	-	6,0471	-	-	-	6,6506	-
Numero polizze attive nell'anno	3,7063	4,4053	3,9502	4,6875	-	6,3040	-
Spese per provvigioni a subagenti/segnalatori	-	1,0238	-	1,0481	-	1,0218	
Somma numero incarichi attività di perizia	-	-	-	-	14,8632	-	6,8229

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

[8] Età Professionale = Anno d'imposta di applicazione dello studio - Anno di inizio attività.

ALLEGATO 2.A.2

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO: ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO

SG91U

VARIABILI	CLUSTER 2	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per collaboratori coordinati e continuativi + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	1,4457	1,2208	1,4683	1,1755
Consumi + Altre spese	1,7416	2,1001	1,5553	2,1229
Soci o associati che prestano attività nello studio	-	23.880,4181	-	33.257,0494
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	99,8791	-	-	-
Radice quadrata del "Valore dei beni strumentali" relativa all'area di mercato "Sud" e/o "Isole"	-88,4645	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,9	-	3,3870	4,0697	3,2230
Valore dei beni strumentali elevato a 0,9 relativo all'area di mercato "Sud" e/o "Isole"	-	-1,4894	-	-0,7843
Valore dei beni strumentali elevato a 0,9 relativo all'età professionale[9] inferiore o uguale a 5 anni	-	-1,0593	-	-
Numero polizze attive nell'anno	11,7408	-	-	-
Somma numero incarichi attività di perizia	-	7,7758	-	11,2485
Somma numero incarichi attività di liquidazione	-	16,2344	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

[9] Età Professionale = Anno d'imposta di applicazione dello studio - Anno di inizio attività

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

QUADRO B:

- Mq complessivi destinati all'attività – di cui destinati a sale riunioni/ricevimento clienti

QUADRO F:

- Tipologia dell'attività: Agente generale
- Tipologia dell'attività: Broker
- Tipologia dell'attività: Subagente
- Tipologia dell'attività: Perito
- Tipologia dell'attività: Perito-Liquidatore
- Tipologia dell'attività: Liquidatore
- Tipologia dell'attività: Numero di compagnie mandanti
- Tipologia dell'attività: Attività di agenzia/mediazione assicurativa - % sui ricavi/compensi
- Tipologia dell'attività: Attività di perizia - % sui ricavi/compensi
- Tipologia dell'attività: Attività di liquidazione - % sui ricavi/compensi
- Ramo di attività di agenzia: Auto - % dell'intermediato (premi)
- Ramo di attività di agenzia: Vita - % dell'intermediato (premi)
- Ramo di attività di agenzia: Rami Elementari - % dell'intermediato (premi)
- Ramo di attività di agenzia: Furto-Incendio - % dell'intermediato (premi)
- Ramo di attività di agenzia: R.C. diversi (professionali) - % dell'intermediato (premi)
- Ramo di attività di agenzia: Infortunio - % dell'intermediato (premi)
- Ramo di attività di agenzia: Sanitaria / Malattia - % dell'intermediato (premi)
- Numero polizze stipulate nell'anno
- Numero polizze attive nell'anno
- Ramo attività di perizia: Auto - Numero degli incarichi
- Ramo attività di perizia: Nautica - Numero degli incarichi
- Ramo attività di perizia: Perizie di riscontro - Numero degli incarichi
- Ramo attività di perizia: Incendio (immobili) - Numero degli incarichi
- Ramo attività di perizia: Furto - Numero degli incarichi
- Ramo attività di perizia: R.C. diversi (professionali) - Numero degli incarichi
- Ramo attività di perizia: Infortunio mortale e non - Numero degli incarichi
- Ramo attività di perizia: Attività investigativa e/o di accertamento - Numero degli incarichi
- Ramo attività di perizia: Ricostruzioni cinematiche - Numero degli incarichi
- Ramo attività di perizia: Altro - Numero degli incarichi
- Ramo attività di liquidazione: Auto - Numero degli incarichi
- Ramo attività di liquidazione: Nautica - Numero degli incarichi

- Ramo attività di liquidazione: Vita - Numero degli incarichi
- Ramo attività di liquidazione: Rami Elementari - Numero degli incarichi
- Ramo attività di liquidazione: Incendio (immobili) - Numero degli incarichi
- Ramo attività di liquidazione: Furto - Numero degli incarichi
- Ramo attività di liquidazione: R.C. diversi (professionali) - Numero degli incarichi
- Ramo attività di liquidazione: Infortunio - Numero degli incarichi
- Ramo attività di liquidazione: Sanitaria/malattia - Numero degli incarichi
- Ramo attività di liquidazione: Fondi pensione e prodotti parafinanziari - Numero degli incarichi
- Ramo attività di liquidazione: Altro - Numero degli incarichi
- Tipologia di clientela: Industria e artigianato - % sull'intermediato
- Tipologia di clientela: Privati - % sull'intermediato
- Numero incarichi da compagnie assicurative

QUADRO G:

- Spese di viaggio (pedaggi, biglietti aerei e ferroviari, etc.)
- Spese per provvigioni a subagenti/segnalatori
- Spese per acquisto di carburanti
- Spese per manutenzione e aggiornamento hardware e software
- Spese per collaboratori coordinati e continuativi
- Spese per sviluppo, stampa foto, planimetrie ecc.
- Numero subagenti

QUADRO I:

- Strumenti per rilievi fotografici, topografici e fotogrammetrici – Numero.

ALLEGATO 3

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SG92U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 74.12.C – Servizi forniti da revisori contabili, periti, consulenti ed altri soggetti che svolgono attività in materia di amministrazione, contabilità e tributi.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG92).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 3.316. I questionari restituiti sono stati 3.077, pari all' 92,8% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.
Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.240 questionari, pari al 40,3% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di espletamento dell'attività (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.837.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di servizi offerti, alle diverse tipologie di clientela, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare cinque gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati differenziati in funzione di due elementi principali:

la *modalità di espletamento dell'attività*, che ha consentito di individuare, da una parte, coloro che operano nell'area amministrativo-contabile (tenuta delle contabilità) e fiscale (redazione delle diverse dichiarazioni) e dall'altra, coloro che effettuano consulenza (consulenza sui bilanci e fiscale).

la *tipologia di clientela servita*, che ha distinto coloro che operano prevalentemente per imprenditori individuali, per società o per entrambi.

La tipologia di attività svolta ha anche riflessi sul fattore dimensionale: la tenuta di contabilità e la compilazione di dichiarazioni o la specializzazione nell'ambito della consulenza possono accompagnarsi ad un aumento delle dimensioni della struttura, sia per quanto riguarda il numero di addetti, sia per la dimensione degli studi, sia per la dotazione di beni strumentali (cluster 2, 3).

Per quanto concerne la provenienza della clientela, questa ha un ambito prevalentemente comunale e provinciale, risultando marginali le restanti tipologie.

Salvo quanto espressamente specificato, tutti i valori evidenziati sono riferiti ai valori medi del cluster di riferimento.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI PLURI-SPECIALIZZATE

NUMEROSITÀ: 701

E' questo il cluster più numeroso, formato in prevalenza da società (di persone per il 42% e di capitali per il 28%), e che risulta costituito da imprese di piccole dimensioni per le quali non risulta evidente una vera e propria specializzazione.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

L'insieme delle attività svolte possono essere ricondotte prevalentemente all'area amministrativo-contabile: il 64% delle imprese dichiara, infatti, di ottenere il 63% dei ricavi dalla tenuta di contabilità ordinarie, mentre il 50% delle imprese dichiara che il 12% deriva da contabilità semplificate. A queste attività comuni se ne affiancano altre, che però caratterizzano solo parte delle imprese appartenenti al cluster: ad esempio, il 17% svolge attività di consulenza per la redazione di bilanci (che rappresenta il 23% dei ricavi complessivi), il 16% consulenza fiscale e l'11% amministrazione del personale (36% dei ricavi). Inoltre il 32% dei soggetti dichiara di svolgere altre attività (con le quali realizza il 35% dei ricavi).

Per quanto riguarda la tipologia di clientela, il 34% è rappresentata da imprenditori individuali, il 33% da società di capitali e il 21% da società di persone ed associazioni tra artisti e professionisti.

Per lo svolgimento del proprio lavoro le imprese si avvalgono di studi di dimensioni contenute (circa 55 mq complessivi) ed il 17% opera all'interno dell'abitazione. Anche il personale, composto da 2 addetti, risulta essere inferiore alla media degli altri cluster.

Le spese di aggiornamento professionale, di cancelleria e di aggiornamento software sono tutte al di sotto della media ed ammontano rispettivamente a 640 euro (dichiarati dal 15% delle imprese), 950 euro e 2.400 euro circa, dichiarati dal 51% delle imprese.

Anche la dotazione di beni strumentali risulta poco significativa: 2 computer e 2 stampanti, e (per il 65% dei soggetti) un modem o un fax.

CLUSTER 2 – IMPRESE DI DIMENSIONI MOLTO GRANDI OPERANTI NELL'AMBITO DELLA CONTABILITÀ E DELLE DICHIARAZIONI.

NUMEROSITÀ: 77

Le imprese appartenenti a questo cluster si caratterizzano per la struttura nettamente più grande rispetto a quella degli altri gruppi individuati. Coerentemente con questa caratteristica, nel cluster in questione, è presente la percentuale più alta di imprese organizzate in forma di società di capitali (92%), con circa 17 addetti, di cui 14 dipendenti.

In relazione allo svolgimento dell'attività, l'aspetto caratterizzante è dato dal volume, nettamente più elevato, delle prestazioni svolte: 462 contabilità semplificate (a fronte di una media sull'intera popolazione pari a 46), 1950 compilazioni di Modelli 730 (contro una media di 134), 1206 dichiarazioni dei redditi per le Persone Fisiche (contro una media di 115), 202 compilazioni di Modelli 770 (contro una media di 27), 466 dichiarazioni IVA (contro una media di 59).

Anche la dimensione dei locali destinati allo svolgimento dell'attività risulta, conseguentemente, quella più estesa (410 mq complessivi circa, di cui 60 mq destinati a biblioteche o sale riunioni). Le spese per l'aggiornamento professionale, per l'aggiornamento software e per la cancelleria (pari rispettivamente 3.400 euro con una percentuale di compilazione del 62%, 1.100 euro e 15.200 euro circa) appaiono nettamente più elevate della media.

La tipologia di clientela è rappresentata da imprenditori individuali (48% dei ricavi), altre persone fisiche (19% dei ricavi), società di capitali (12% dei ricavi) e società di persone ed associazioni tra artisti e professionisti (13% dei ricavi).

Per quanto riguarda la dotazione dei beni strumentali, anche questa risulta essere ben al di sopra della media: 22 computer, di cui 19 in rete locale, 13 stampanti e 4 modem/fax.

CLUSTER 3 – IMPRESE MEDIO-GRANDI CHE OPERANO NELL'AMBITO DELLA CONSULENZA PER LA REDAZIONE DI BILANCI E DELLA CONSULENZA FISCALE.

NUMEROSITÀ: 107

Appartengono al cluster in esame imprese di medio-grandi dimensioni la cui forma giuridica prevalente è quella di società di capitali (76% dei casi) e di persone (21%). Anche per queste imprese, come per quelle del cluster precedente, la struttura risulta più articolata rispetto a quella dei cluster rimanenti. Se, quindi, in termini dimensionali il cluster 2 (imprese molto grandi) e il 3 (impese medio-grandi) risultano simili, la tipologia di attività svolta li differenzia sostanzialmente. Il primo, infatti, come già evidenziato, si caratterizza per il gran numero di prestazioni effettuate, prevalentemente riconducibili alla tenuta di contabilità e alle dichiarazioni, attività rivolte ad un tipo di clientela costituita prevalentemente da imprenditori individuali. Il secondo, invece, appare più

caratterizzato da attività svolte per società di capitali e rientranti nell'ambito della consulenza, prevalentemente di tipo fiscale e di bilancio, e della redazione di dichiarazioni per società di capitali, enti commerciali ed equiparati.

Accanto alle società di capitali (che apportano il 47% dei ricavi), le tipologie di clientela più significative sono le società di persone ed associazioni tra artisti e professionisti (22% dei ricavi) e gli imprenditori individuali (23% dei ricavi).

Oltre che per il volume e il tipo di attività svolte, le imprese appartenenti al cluster si configurano come medio-grandi anche per quanto riguarda il personale (costituito da 8 addetti, di cui 5 dipendenti), le dimensioni dei locali destinati allo svolgimento dell'attività (210 mq complessivi circa, di cui circa 30 adibiti a biblioteche o a sale riunioni), le spese per aggiornamento professionale, per aggiornamento del software e quelle relative alla cancelleria (che ammontano, rispettivamente, a 3.500 euro, con una percentuale di compilazione del 52%, 5.500 e 6.000 euro circa). Significativa risulta anche la dotazione di beni strumentali: 11 computer, di cui 10 in rete locale, 6 stampanti e 2 modem/fax.

CLUSTER 4 – IMPRESE CHE SVOLGONO ATTIVITÀ DI CONTABILITÀ ORDINARIA PER SOCIETÀ DI CAPITALI.

NUMEROSITÀ: 463

Il cluster in oggetto è formato in prevalenza da società (di persone per il 45% e di capitali per il 47%), con 5 addetti, di cui circa 2 dipendenti. Risulta costituito da imprese che, avendo come tipologia di clientela principale quella costituita da società di capitali (da cui derivano il 39% dei ricavi) e da società di persone ed associazioni tra artisti e professionisti (23% dei ricavi), svolgono tipicamente le attività ad esse riconducibili: tenuta della contabilità ordinaria (con la quale realizzano il 57% dei ricavi), consulenza per la redazione di bilanci (indicata dal 45% delle imprese, con un'incidenza del 16% sui ricavi), dichiarazioni dei redditi e dichiarazioni IVA.

La rimanente parte dei ricavi viene realizzata con l'espletamento di quelle attività relative all'area amministrativo-contabile e all'area fiscale rivolte agli imprenditori individuali (da cui derivano il 30% dei ricavi).

Per quanto riguarda l'aspetto dimensionale, le imprese appartenenti al cluster in esame si configurano come medio-piccole. La dimensione delle unità locali destinate all'esercizio dell'attività è di circa 110 mq complessivi, di cui, nel 60% dei casi, 25 mq circa sono destinati a biblioteche o a sale riunioni. Le spese per cancelleria e modulistica (2.800 euro circa), per aggiornamento del software (4.200 euro circa) e le spese di aggiornamento professionale (1.100 euro circa, con una percentuale di compilazione del 30%) rientrano nella media .

Per lo svolgimento dell'attività, le imprese utilizzano 6 computer, di cui 4 in rete locale, 4 stampanti e 1-2 modem/fax.

CLUSTER 5 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI CHE SVOLGONO ATTIVITÀ DI CONTABILITÀ SEMPLIFICATA PER IMPRENDITORI INDIVIDUALI.

NUMEROSITÀ: 472

Nel cluster in esame troviamo la percentuale più alta di ditte individuali (33%) e quella meno significativa di società di capitali (16%). Il numero di addetti è pari a 3, di cui 1 dipendente.

Le attività principali svolte dalle imprese che appartengono al cluster sono la tenuta di contabilità semplificata (che rappresenta il 34% dei ricavi) e le dichiarazioni (13% dei ricavi derivanti dai Modelli 740, 5% dai Modelli 750, 7% dalle dichiarazioni IVA).

Coerentemente con il tipo di attività svolta, la clientela principale è costituita da imprenditori individuali (che apportano il 63% dei ricavi) e da società di persone ed associazioni tra artisti e professionisti (21% sui ricavi).

La superficie degli studi dedicati all'attività è limitata (circa 60 mq complessivi, di cui, nel 39% dei casi, 20 mq dedicati a biblioteche e sale riunioni), così come appare contenuta la dotazione di beni strumentali che comprende 3 computer, 2 stampanti e un modem/fax. Le spese per aggiornamento professionale, indicate solo dal 21% delle imprese e ammontanti a 830 euro circa, quelle per aggiornamento del software, ammontanti a 1.500 euro circa e quelle relative alla cancelleria, che ammontano a 1.500 euro circa, sono tutte al di sotto della media.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico delle attività in esame:

- ***valore aggiunto orario per addetto*** = (ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi – spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 312 * 8);

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per l'indicatore sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 1 e 5;
- fino al 19° ventile, per il cluster 2;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 3 e 4;

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

---

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 3.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG92U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	0,9957	1,2338	1,2732	0,9094	0,7110
Spese per acquisti di servizi	1,2335	1,2338	1,3675	1,0104	0,7110
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1040	1,1830	1,1346	1,1207	0,9971
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	19.925,9603	-	-	25.367,3840	16.085,1208
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero)	19.925,9603	-	-	25.367,3840	16.085,1208
Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero), escluso il primo socio	19.925,9603	-	-	25.367,3840	16.085,1208
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	189,0093	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0.6	-	-	-	74,2810	69,1619
Contabilità ordinaria: Prestazioni a forfait (numero)	196,1750	-	-	166,1125	-
Contabilità ordinaria: Prestazioni non a forfait (numero)	196,1750	-	-	166,1125	-
Mod. 770 (anche se compreso nella dichiarazione unificata): Prestazioni a forfait (numero)	205,2960	-	-	-	117,0971
Mod. 770 (anche se compreso nella dichiarazione unificata): Prestazioni non a forfait (numero)	205,2960	-	-	-	117,0971
Mod. Unico società di persone ed equiparate: Prestazioni a forfait (numero)	-	-	842,9173	-	359,5805
Mod.Unico società di persone ed equiparate: Prestazioni non a forfait (numero)	-	-	842,9173	-	359,5805
Mod. Unico società di capitali, enti commerciali ed equiparati: Prestazioni a forfait (numero)	-	-	842,9173	-	359,5805
Mod. Unico società di capitali, enti commerciali ed equiparati: Prestazioni non a forfait (numero)	-	-	842,9173	-	359,5805

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SG92U**

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Mod. IVA (anche se compreso nella dichiarazione unificata): Prestazioni a forfait (numero)	-	-	-	151,6213	101,0335
Mod. IVA (anche se compreso nella dichiarazione unificata): Prestazioni non a forfait (numero)	-	-	-	151,6213	101,0335
Consulenza per la redazione di bilanci (annuali, infrannuali, straordinari): Prestazioni a forfait (numero)	394,6546	-	691,0918	-	-
Consulenza per la redazione di bilanci (annuali, infrannuali, straordinari): Prestazioni non a forfait (numero	394,6546	-	691,0918	-	-
Correttivo relativo a Mod. Unico società di persone ed equiparate: Prestazioni non a forfait (numero)	-	-	-	-	306,2241
Correttivo relativo a Mod. Unico società di capitali, enti commerciali ed equiparati: Prestazioni non a forfait (numero)					

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Valore dei beni strumentali elevato a 0.6 relativo ai gruppi 2 o 5 della TERRITORIALITA' GENERALE A LIVELLO COMUNALE	-	-	-	-40,6413	-42,6628
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativo ai gruppi 2 o 5 della TERRITORIALITA' GENERALE A LIVELLO COMUNALE	-47,9934	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione-lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero dei collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo A5
- Numero dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero dei familiari diversi da quelli di cui al rigo A7 che prestano attività nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo A9
- Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Soci diversi da quelli di cui al rigo A11
- Amministratori non soci

QUADRO B:

- Mq unità immobiliare destinata esclusivamente all'esercizio dell'attività

QUADRO F:

- Contabilità ordinaria - prestazioni a forfait: numero
- Contabilità ordinaria - prestazioni non a forfait: numero
- Contabilità ordinaria - prestazioni non a forfait: percentuale sui ricavi
- Contabilità semplificata - prestazioni a forfait: numero
- Contabilità semplificata - prestazioni non a forfait: numero
- Contabilità semplificata - prestazioni non a forfait: percentuale sui ricavi
- Consulenza per la redazione di bilanci (annuali, infrannuali, straordinari) - prestazioni a forfait: numero
- Consulenza per la redazione di bilanci (annuali, infrannuali, straordinari) - prestazioni non a forfait: numero
- Consulenza per la redazione di bilanci (annuali, infrannuali, straordinari) - prestazioni non a forfait: percentuale sui ricavi
- Mod. Unico persone fisiche - prestazioni a forfait: numero
- Mod. Unico persone fisiche - prestazioni non a forfait: numero
- Mod. Unico persone fisiche - prestazioni non a forfait: percentuale sui ricavi
- Mod. Unico società di persone ed equiparate - prestazioni a forfait: numero
- Mod. Unico società di persone ed equiparate - prestazioni non a forfait: numero
- Mod. Unico società di persone ed equiparate - prestazioni non a forfait: percentuale sui ricavi
- Mod. Unico società di capitali, enti commerciali ed equiparati - prestazioni a forfait: numero
- Mod. Unico società di capitali, enti commerciali ed equiparati - prestazioni non a forfait: numero
- Mod. Unico società di capitali, enti commerciali ed equiparati - prestazioni non a forfait: percentuale sui ricavi
- Mod. IVA (anche se compreso nella dichiarazione unificata) - prestazioni a forfait: numero
- Mod. IVA (anche se compreso nella dichiarazione unificata) - prestazioni non a forfait: numero
- Mod. IVA (anche se compreso nella dichiarazione unificata) - prestazioni non a forfait: percentuale sui ricavi
- Consulenza fiscale - prestazioni a forfait: barrare casella

- Consulenza fiscale - prestazioni non a forfait: percentuale sui ricavi
- Compensi a forfait - percentuale sui ricavi

QUADRO G:

- Tipologia della clientela: Imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni
- Elementi contabili specifici: Acquisti per abbonamenti /riviste/pubblicazioni
- Elementi contabili specifici: Spese per aggiornamento del software
- Elementi contabili specifici: Spese per cancelleria, compresa modulistica

QUADRO I:

- Beni strumentali: Computer.

ALLEGATO 4

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SG93U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 74.87.5 – Design e styling relativo a tessili, abbigliamento, calzature, gioielleria, mobili e altri beni personali o per la casa.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo/compenso potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista o di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG93).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 2.386. I questionari restituiti sono stati 2.302, pari al 96,5% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 506 questionari, pari al 22,0% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi/compensi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di espletamento dell'attività (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.796.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i soggetti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, ai vari settori di specializzazione, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare otto gruppi omogenei.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio analizza le attività economiche relative al settore del design e styling ovvero l'attività di ideazione e progettazione di oggetti, servizi, spazi ed immagini svolta in prevalenza su incarico di un cliente committente. In alcuni casi l'attività di ideazione e progettazione è finalizzata alla produzione in proprio.

Il cliente committente è generalmente un'azienda privata. Il settore in esame si caratterizza, infatti, per la stretta collaborazione con il mondo delle imprese manifatturiere (aziende tessili, di abbigliamento, di calzature, di mobili, ecc.) che ne condiziona anche la localizzazione: quasi tutti gli studi sono ubicati al centro e al nord.

Il principale fattore discriminante utilizzato nell'individuazione dei cluster è la specializzazione dell'attività per tipologia di prodotto/servizio. Sulla base di tale elemento, l'analisi consente di distinguere gli studi che operano quasi esclusivamente (per il 90% circa dei ricavi/compensi) in un determinato settore merceologico, da quelli despecializzati. I principali settori di specializzazione sono:

- calzature (cluster 1);
- interni (cluster 4);
- capi di abbigliamento (cluster 5 e 7);
- mobili (cluster 6);
- tessuti (cluster 8).

Gli studi despecializzati operano in settori diversi, ideando e progettando varie tipologie di prodotti (cluster 2 e 3).

Esiste una differenziazione degli studi anche dal punto di vista strutturale. Il fattore dimensionale consente, infatti, di individuare alcune realtà più strutturate (cluster 3 e 7) che presentano una certa articolazione in termini di personale, superfici utilizzate e dotazione di beni strumentali. Tali studi sono, per quello che riguarda la natura giuridica, nella maggioranza dei casi società e dispongono di spazi adibiti esclusivamente all'attività d'impresa; si

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di soggetti (cluster); in tal modo i soggetti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

differenziano pertanto dalla media del settore, caratterizzata dalla prevalenza di ditte individuali, in cui l'attività è condotta dal solo titolare, in uno studio in uso promiscuo con l'abitazione.

Salvo quanto espressamente specificato, tutti i valori evidenziati sono riferiti ai valori medi del cluster di riferimento.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 - STUDI SPECIALIZZATI NEL DESIGN E STYLING DI CALZATURE

NUMEROSITÀ: 210

Gli studi che appartengono a questo cluster sono specializzati nel design e styling di calzature, da cui derivano il 97% dei ricavi/compensi.

La superficie dei locali destinati allo svolgimento dell'attività è di 46 mq; nel 45% dei casi gli studi dispongono di un laboratorio per la produzione di prototipi/modelli di 36 mq; ogni studio è dotato di un computer e, nel 48% dei casi, di una stampante a colori.

La clientela è composta prevalentemente da società di capitali (66% dei ricavi/compensi) e, nel 58% dei casi, da imprenditori individuali (29%). Oltre il 65% dei ricavi/compensi è generato dai primi tre clienti.

L'area di svolgimento dell'attività è principalmente quella regionale; la percentuale di ricavi/compensi (12%) relativa all'estero è superiore alla media del settore. La localizzazione prevalente degli studi è nelle regioni del centro (in particolare in corrispondenza del distretto di Ascoli Piceno e Macerata) e nelle aree del nord-ovest a maggiore vocazione calzaturiera (Padova e Venezia).

CLUSTER 2 – STUDI NON SPECIALIZZATI DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 615

E' questo il cluster più numeroso, composto quasi esclusivamente da ditte individuali (89% dei casi), nelle quali opera in genere il solo titolare. L'elemento caratterizzante il cluster in oggetto sono le dimensioni ridotte e la mancanza di una o più attività prevalenti.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività hanno una superficie di 25 mq circa, che risulta essere inferiore alla media di settore, e nel 58% dei casi risultano in uso promiscuo con l'abitazione. Anche per quanto riguarda le spese e la dotazione strumentale i valori medi risultano particolarmente contenuti.

Nell'ambito del cluster non si rileva una specializzazione merceologica particolare; il 30% degli studi dispone di un piccolo laboratorio (23 mq) e il 16% dei rispondenti dichiara di ottenere il 55% dei ricavi/compensi dalla produzione di prototipi/modelli.

La tipologia di clientela è ripartita tra società di capitali (58% dei ricavi/compensi), imprenditori individuali (27%) e persone fisiche (9%).

L'attività è svolta in gran parte a livello comunale (33% dei ricavi/compensi) e provinciale (25%).

Relativamente al settore di specializzazione possiamo rilevare che il 15% dei soggetti dichiara di svolgere attività di design e styling nell'ambito degli accessori di abbigliamento, ottenendo da questi il 59% dei ricavi/compensi; il 13% effettua attività nell'ambito dell'oggettistica e complementi di arredo (57% dei ricavi/compensi); l'8% nell'ambito dei capi di abbigliamento (32% dei ricavi/compensi).

CLUSTER 3 – STUDI NON SPECIALIZZATI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 253

Gli studi appartenenti a questo cluster si caratterizzano per le dimensioni nettamente più grandi rispetto a quelle degli altri gruppi individuati. Risultano costituiti nel 45% dei casi da ditte individuali e nel 52% da società, ed hanno un numero medio di addetti pari a 3, di cui 1 dipendente. La superficie dello studio è di 124 mq e nella maggioranza dei casi gli studi sono dotati anche di un laboratorio (68 mq) per la produzione di prototipi/modelli. Anche la dotazione di beni strumentali appare coerente con le dimensioni più articolate delle imprese appartenenti al cluster: tre computer, una stampante a colori ed uno scanner.

Per il cluster in esame non si rileva un settore di specializzazione preminente: per il 13% dei rispondenti il 45% dei ricavi/compensi deriva dal design e styling di oggettistica e complementi di arredo; per l'11%, il 61% dei ricavi/compensi deriva da calzature; per il 9%, il 25% dei ricavi/compensi deriva da mobili; per il 13%, il 32%

dei ricavi/compensi deriva da capi di abbigliamento; per il 10%, il 48% dei ricavi/compensi deriva da accessori di abbigliamento. A queste attività si aggiunge quella di realizzazione di prototipi (11% dei ricavi/compensi) e quella di modellistica (18%); coerentemente con tale aspetto, anche i costi per le attrezzature da laboratorio e per la realizzazione di prototipi/modelli (indicati dal 37% dei rispondenti) sono più elevati della media del settore e ammontano rispettivamente a 22.000 e 16.500 euro circa.

La clientela è composta principalmente da società di capitali (65% dei ricavi/compensi) e in misura minore da imprenditori individuali (24%) e persone fisiche (6%). La percentuale di ricavi/compensi prodotti dai primi tre clienti (53%) è inferiore alla media del settore.

Per quanto concerne l'area di svolgimento dell'attività, il comune è l'ambito d'intervento prevalente (29%), seguito da quello a livello provinciale (22%) e regionale (18).

CLUSTER 4 – STUDI SPECIALIZZATI NEL DESIGN DI INTERNI

NUMEROSITÀ: 94

Il cluster in esame risulta caratterizzato dall'attività di progettazione di spazi abitativi e di arredo di interni, da cui deriva il 92% dei ricavi/compensi.

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (82% dei casi) in cui opera il solo titolare. Le dimensioni dello studio sono contenute: la superficie destinata all'attività, infatti, è di soli 36 mq. Anche la dotazione di beni strumentali risulta minima, comprendendo un computer, una stampante a colori e un tavolo da disegno con tecnigrafo.

Una ridotta percentuale degli studi (10%) dispone di laboratori per la produzione di prototipi/modelli.

La distribuzione dei ricavi/compensi per tipologia di clientela presenta una percentuale composta da persone fisiche (20%) e da professionisti (8%) superiore alla media del settore; ciò lascia presumere che una parte dell'attività riguardi la progettazione di interni di abitazioni private e che vi siano collaborazioni con studi di ingegneria e architettura (i compensi fatturati a studi di progettazione con cui si collabora stabilmente, è più elevato della media del settore sia in termini di percentuale di compilazione, 11% dei rispondenti, sia di ammontare dei compensi/ricavi, 17.800 euro).

Per quanto concerne l'area di svolgimento dell'attività, il comune è l'ambito d'intervento prevalente (41%); il volume di attività svolta a livello regionale (15%), fuori regione (6% al nord e 6% al centro) e all'estero (4%) è inferiore alla media del settore.

CLUSTER 5 – STUDI DI PICCOLE DIMENSIONI SPECIALIZZATI NEL DESIGN E STYLING DI CAPI DI ABBIGLIAMENTO

NUMEROSITÀ: 296

Il cluster in esame è costituito da studi specializzati nel design e styling di capi di abbigliamento, da cui deriva il 94% dei ricavi/compensi.

Si tratta quasi esclusivamente di ditte individuali (91% dei casi), nelle quali opera il solo titolare; gli studi dispongono di spazi destinati all'esercizio dell'attività di 23 mq e, nel 67% dei casi, risultano in uso promiscuo con l'abitazione. La dotazione di beni strumentali è limitata (è presente solamente un computer).

La clientela si compone sostanzialmente di società di capitali (75% dei ricavi/compensi) e i primi tre clienti generano il 70% dei ricavi/compensi.

L'attività è svolta principalmente a livello comunale (29% dei ricavi/compensi) e regionale (20%). Coerentemente con l'attività svolta, la maggioranza degli studi risulta essere presente al nord, attorno ai poli dell'abbigliamento e della maglieria, (Bologna, Modena, Milano) e nella provincia di Firenze.

CLUSTER 6 – STUDI SPECIALIZZATI NEL DESIGN E STYLING DI MOBILI

NUMEROSITÀ: 68

Il cluster in oggetto è costituito da studi specializzati nel design e styling di mobili e arredi, da cui derivano l'89% dei ricavi/compensi.

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (72% dei casi), ma non è trascurabile la percentuale di società (26%). La superficie adibita a studio è di 43 mq. Nel 16% dei casi, la superficie si articola anche con un laboratorio per la produzione di prototipi/modelli. La dotazione di beni strumentali, ove presente, comprende un computer, una stampante a colori ed un tavolo da disegno con tecnigrafo.

La clientela è composta da società di capitali (58%), imprenditori individuali (25%), esercenti arti e professioni (7%) e persone fisiche (6%). Dai primi tre clienti derivano il 66% dei ricavi/compensi.

L'area di svolgimento dell'attività è sostanzialmente ripartita tra comune (34%), provincia (27%) e regione (19%). Gli studi sono localizzati principalmente nella provincia di Milano, nelle aree del nord-est ad elevata concentrazione di imprese del mobile e in alcune zone del centro in corrispondenza dei distretti mobilieri (Pesaro, Forlì, Pisa, ecc.).

CLUSTER 7 – STUDI DI GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATI NEL DESIGN E STYLING DI CAPI DI ABBIGLIAMENTO

NUMEROSITÀ: 125

La specializzazione nel design e styling di capi di abbigliamento, da cui deriva il 91% dei ricavi/compensi, caratterizza il cluster in oggetto, costituito in prevalenza da società (51% dei casi), in cui operano mediamente 2 soci.

La superficie destinata all'esercizio dell'attività è di 100 mq circa a cui si aggiunge, nel 28% dei casi, un laboratorio di 66 mq per la produzione di prototipi/modelli.

La dotazione di beni strumentali è costituita da due computer, una stampante a colori ed uno scanner.

La clientela è rappresentata quasi interamente da società di capitali (86% dei ricavi/compensi); dai primi tre clienti deriva il 65% dei ricavi/compensi.

L'area di svolgimento dell'attività si ripartisce tra ambito regionale (comune, provincia e regione) ed extra-regionale: la percentuale di ricavi/compensi relativi all'attività svolta fuori regione (14% nord-ovest, 14% nord-est, 9% centro e 5% al sud) è superiore alla media del settore.

La localizzazione degli studi è quasi interamente al nord (Milano, Modena, Torino e Treviso) e al centro (Firenze).

CLUSTER 8 – STUDI SPECIALIZZATI NEL DESIGN E STYLING DI TESSUTI

NUMEROSITÀ: 115

Il cluster si caratterizza per la specializzazione nel design e styling di tessuti, da cui deriva il 96% dei ricavi/compensi.

La superficie adibita a studio è di 46 mq, mentre il 19% degli studi dispone anche di un laboratorio per la produzione di prototipi/modelli di 40 mq circa. La dotazione di beni strumentali comprende un computer e una stampante a colori.

Gli studi appartenenti al cluster sono ditte individuali (70% dei casi), in cui opera il solo titolare, e società (30%), in cui sono presenti mediamente 2 soci.

La clientela si compone di società di capitali (69% dei ricavi/compensi), imprenditori individuali (24%) e persone fisiche (4%).

L'area di svolgimento dell'attività è costituita in prevalenza dal comune (26% dei ricavi/compensi) e dalla provincia (34%). Una parte dell'attività è svolta all'estero (7%). La localizzazione prevalente degli studi è nelle province del nord-ovest ad elevata concentrazione di industrie tessili (Como, Varese, Milano, Biella).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO/COMPENSO

Una volta suddivisi i soggetti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo e distintamente per ricavi da attività di impresa e per compensi da attività di lavoro autonomo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento del ricavo/compenso dei soggetti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

La stima della "funzione di ricavo/compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo/compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei contribuenti (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei soggetti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo/compenso".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;

e tutti i soggetti che presentano:

- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi/compensi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico dell'attività in esame, differenziato per imprese e professionisti:

Imprese:

- ***valore aggiunto orario per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti [5] * 312 * 8).

Professionisti:

- ***resa oraria per addetto***= (compensi derivanti dall'attività professionale o artistica – spese per collaboratori coordinati e continuativi – compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica)/(numero addetti [6] * 40 * 45).

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (professionista che opera in forma individuale)	1 * Fattore Correttivo Individuale + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine dove: Fattore Correttivo Individuale = P_ORE*P_SETT in cui: P_ORE è pari a: (minor valore tra 40 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività")/40 P_SETT è pari a: (minor valore tra 45 e "Numero settimane di lavoro nell'anno")/45
numero addetti = (associazioni/ società)	Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + Numero soci o associati che prestano attività nello studio *Fattore Correttivo Associazioni dove: Fattore Correttivo Associazioni = P_ORE*P_SETT in cui: P_ORE è pari a (minor valore tra 40 e Numero ore settimanali dedicate all'attività / Numero soci o associati che prestano attività nello studio)/40 P_SETT è pari a (minor valore tra 45 e Numero settimane di lavoro nell'anno/ Numero soci o associati che prestano attività nello studio)/45

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito per l'attività di impresa e per l'attività di lavoro autonomo. Sono stati quindi selezionati i soggetti che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto orario*** (imprese) sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 1, 2, 3, 5, 6, 8;
- dal 3° ventile, per il cluster 4;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 7;

Per la ***resa oraria*** (professionisti) sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 1, 2, 3, 5, 6, 8;
- dal 3° ventile, per il cluster 4;
- fino 19° ventile, per il cluster 7;

Così definito il campione dei soggetti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo/compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo/compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo/compenso" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 4.A.1 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo". Nell'allegato 4.A.2 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo/compenso del singolo soggetto sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo/compenso di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni soggetto viene determinato il ricavo/compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo/compenso è dato dalla media dei ricavi/compensi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del soggetto, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni soggetto ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 4.A.1

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO: ATTIVITÀ DI IMPRESA

SG93U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,7149	1,3765	1,2286	1,1444	1,1570	1,2922	1,2140	1,5517
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	-	-	236,2643	218,5505	235,2907	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0.6	80,0853	77,5068	-	-	-	-	-	67,6328
Valore dei beni strumentali elevato a 0.7	-	-	-	-	-	-	18,5860	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0.8	-	-	7,8596	-	-	-	-	-
Soci e associati con occupazione prevalente nell'impresa	19.432,2115	23.571,7381	32.024,9194	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale	-	17.555,9521	-	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti attività dell'impresa	1,3950	1,9622	1,2286	1,1444	1,3649	1,2922	2,4055	1,1113
Spese di pubblicità, propaganda, partecipazione a fiere e mostre	-	-	0,6033	-	-	-	-	-
Costi per la realizzazione di prototipi/modelli	-	-	0,5493	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 4.A.2

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO: ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO

SG93U

VARIABILI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	264,4975	171,6225	175,3886	203,9212	159,1613	149,3867	255,1771	107,5649
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per collaboratori coordinati e continuativi + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	2,0709	1,4807	1,3508	1,7581	1,8925	1,9677	1,8499	2,4137
Consumi	1,1041	2,7083	2,0100	1,2235	3,1279	1,9677	1,9190	2,4137
Altre spese	1,1041	1,8668	2,0100	1,2235	2,0376	1,9677	1,9190	2,4137

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 4.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero di impiegati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi diversi di quelli di cui al rigo A6
- % di lavoro complessivamente prestato da soci o associati che prestano attività nello studio o associazione
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'impresa coniugale
- Numero di familiari diversi da quelli di cui al rigo A9 che prestano attività nell'impresa
- Numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo A11
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di soci diversi da quelli di cui al rigo A13
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B:

- Unità locali destinate all'esercizio dell'attività: Canone di locazione
- Unità locali destinate all'esercizio dell'attività: Mq complessivi destinati all'esercizio dell'attività
- Unità locali destinate all'esercizio dell'attività: - di cui destinati a laboratorio per la produzione di prototipi/modelli
- Unità locali destinate all'esercizio dell'attività: Uso promiscuo dell'abitazione

QUADRO F:

- Modalità di espletamento dell'attività: tessuti - percentuale sui ricavi/compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: capi di abbigliamento - percentuale sui ricavi/compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: calzature - percentuale sui ricavi/compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: mobili - percentuale sui ricavi/compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: interni (interior design) - percentuale sui ricavi/compensi

QUADRO G:

- Elementi contabili specifici: Acquisti ed abbonamenti giornali/riviste/pubblicazioni/banche dati
- Elementi contabili specifici: Spese di pubblicità, propaganda, partecipazione a fiere e mostre
- Elementi contabili specifici: Spese di rappresentanza
- Elementi contabili specifici: Spese per viaggi e trasferte
- Elementi contabili specifici: Spese per manutenzione apparecchiature tecniche
- Elementi contabili specifici: Spese per manutenzione e aggiornamento software
- Altri elementi specifici: Presenza su internet con un proprio sito

ALLEGATO 5

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SG94U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 92.11.0 – Produzione cinematografiche e di video;
- 92.12.0 – Distribuzione cinematografiche e di video;
- 92.20.0 – Attività radiotelevisive.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo/compenso potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista o di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG94).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 4.271. I questionari restituiti sono stati 2.619, pari al 61,3% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
92.11.0 – Produzione cinematografiche e di video	2.034	1.271	62,5%
92.12.0 – Distribuzione cinematografiche e di video	450	191	42,4%
92.20.0 – Attività radiotelevisive	1.787	1.157	64,7%
TOTALE	**4.271**	**2.619**	**61,3%**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.107 questionari, pari al 42,3% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi/compensi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di espletamento dell'attività (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.512.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i soggetti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, alle diverse tipologie di clientela, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare cinque gruppi omogenei.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi del comparto dell'audiovisivo ha evidenziato una specializzazione delle imprese per tipologia di attività. In particolare, è emerso che le aziende operano principalmente nei seguenti settori:

- produzione per il settore televisivo, aziendale, cinematografico, ecc. (cluster 2 e 3);
- emittenza televisiva (cluster 1);
- emittenza radiofonica (cluster 4);
- distribuzione di prodotti cinematografici e di video (cluster 5).

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di soggetti (cluster); in tal modo i soggetti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Nel settore in esame è molto frequente il ricorso (soprattutto da parte dei grandi gruppi nazionali) alla esternalizzazione di fasi produttive. Il ricorso al mercato riguarda in particolare l'area della realizzazione di riprese. Coerentemente con tale caratteristica, nel settore delle produzioni l'analisi ha rilevato la presenza di un nutrito gruppo di soggetti che lavorano in conto terzi (cluster 2) oltre a soggetti che lavorano in conto proprio (cluster 3).

Salvo quanto espressamente specificato, tutti i valori evidenziati sono riferiti ai valori medi del cluster di riferimento.

CLUSTER 1 – EMITTENTI TELEVISIVE

NUMEROSITÀ: 171

Il cluster raggruppa le emittenti televisive.

Si tratta quasi esclusivamente di società di capitali, nelle quali risultano mediamente occupati 9 addetti, di cui 6 dipendenti.

Gli studi televisivi nei quali i soggetti appartenenti al cluster operano sono costituiti, tra gli altri, da spazi destinati all'emittenza, teatri di posa/set TV, sala regia e sala montaggio audio/video, e redazione giornalistica.

La clientela è costituita prevalentemente da agenzie pubblicitarie (indicate dal 49% dei rispondenti e con un'incidenza del 39% sui ricavi/compensi) e altre aziende private (64% dei rispondenti e 60% sui ricavi/compensi). I ricavi/compensi derivanti dalle televendite (a cui vengono riservate 3 ore del palinsesto giornaliero) e dalla vendita di spazi pubblicitari (3 ore) sono nettamente al di sopra della media del settore e costituiscono la parte più significativa di quelli complessivi.

I soggetti appartenenti al cluster in esame trasmettono in ambito locale (46% dei casi) o regionale (39%) attraverso postazioni generalmente prese in locazione da terzi.

La dotazione di beni strumentali risulta articolata: telecamere, microfoni, ottiche, supporti per camere, strumentazione di controllo, mixer video, mixer audio, videoregistratori, registratori audio, monitor, centraline di montaggio, computer, software per editing audio/video, trasmettitori audio/video, parco luci e apparecchiature per post-produzione.

CLUSTER 2 – PRODUTTORI PER CONTO DI TERZI

NUMEROSITÀ: 372

Il cluster in esame risulta specializzato nella produzione in conto terzi. In particolare risultano significative la produzione e la post-produzione di programmi televisivi sportivi, musicali, ecc. (indicati dal 34% dei rispondenti e con un'incidenza del 65% sui ricavi/compensi), messaggi pubblicitari (26% dei rispondenti, 29% sui ricavi/compensi), documentari (23% dei rispondenti, 33% sui ricavi/compensi), audiovisivi per fiere e convegni e filmati industriali (31% dei rispondenti, 29% sui ricavi/compensi), riprese video di eventi ad uso privato (26% dei rispondenti, 52% sui ricavi/compensi).

Il cluster è formato da imprese di piccole dimensioni che, nel 47% dei casi, sono costituite da ditte individuali, in cui lavora il solo titolare, oppure da liberi professionisti, e nel 53% dei casi da società in cui sono mediamente coinvolti 4 addetti. Bisogna, tuttavia, tenere presente che nel settore in generale e in questo che è il cluster della produzione in particolare, è molto frequente il ricorso ai collaboratori esterni (come dimostra l'elevata incidenza sul fatturato dei compensi corrisposti a terzi).

Per quanto riguarda i locali destinati allo svolgimento dell'attività, i soggetti che formano il cluster dispongono generalmente di sala regia e sala montaggio audio/video.

Coerentemente con il tipo di attività svolta, le imprese sono concentrate nei poli italiani del cinema e della televisione: Roma (24% dei casi) e Milano (18%).

La clientela risulta piuttosto articolata: emittenti televisive/radiofoniche (indicate dal 34% dei rispondenti, con un'incidenza del 58% sui ricavi/compensi), aziende ed enti pubblici (31% dei rispondenti con un'incidenza del 35%), altre aziende private (54% dei rispondenti con un'incidenza del 60%), aziende di produzione cinematografica (20% dei rispondenti con un'incidenza del 61%), aziende ed enti pubblici (31% dei rispondenti con un'incidenza del 35%).

L'area di svolgimento dell'attività è nella maggior parte dei casi a carattere nazionale.

La dotazione di beni strumentali risulta, ovviamente, composita: telecamere, videoregistratori, monitor e computer, etc.

CLUSTER 3 – PRODUTTORI IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 511

Il cluster risulta specializzato nella produzione in conto proprio. Le attività di produzione più significative sono le riprese video di eventi ad uso privato (indicate dal 26% dei rispondenti con un'incidenza del 52% sui ricavi/compensi), la produzione di audiovisivi per fiere e convegni e filmati industriali (indicate dal 30% dei rispondenti e con un'incidenza del 33% sui ricavi/compensi), di programmi televisivi sportivi, musicali, ecc. (20% dei rispondenti, con un'incidenza del 52%), di documentari (22% dei rispondenti, con un'incidenza del 42%), messaggi pubblicitari (22% dei rispondenti, con un'incidenza del 37%).

Al cluster appartengono imprese di piccole dimensioni formate, nel 47% dei casi da ditte individuali, in cui lavora generalmente il solo titolare. Nelle società (52% dei casi) sono mediamente coinvolti 2 addetti. Sulla forza lavoro valgono le stesse considerazioni fatte nella descrizione del primo cluster a proposito del frequente ricorso a collaboratori esterni.

Per quanto riguarda i locali destinati allo svolgimento dell'attività, questi sono generalmente costituiti da sale regia e montaggio audio video.

La clientela è formata prevalentemente da altre aziende private (indicate dal 55% dei rispondenti e aventi un'incidenza del 56% sui ricavi/compensi), emittenti televisive/radiofoniche (32% dei rispondenti e 58% di incidenza) e privati (33% dei rispondenti e 50% di incidenza sui ricavi/compensi).

Tra i beni strumentali a disposizione delle imprese si rilevano, tra gli altri, telecamere, videoregistratori, monitor e computer.

CLUSTER 4 – EMITTENTI RADIOFONICHE

NUMEROSITÀ: 315

Il cluster raggruppa le emittenti radiofoniche.

Si tratta in prevalenza di società di capitali , nelle quali risultano occupati 4 addetti di cui 1-2 dipendenti.

Gli studi dispongono generalmente di una sala regia e di una redazione giornalistica.

La clientela è costituita principalmente da agenzie pubblicitarie (indicate dal 49% dei soggetti e con un'incidenza del 43% sui ricavi/compensi) e altre aziende private (56% dei soggetti e 68% di incidenza sui compensi) che acquistano spazi pubblicitari (in media 11 ore del palinsesto giornaliero sono dedicate alla pubblicità).

Attraverso postazioni generalmente prese in locazione da terzi gli appartenenti al cluster trasmettono in ambito prevalentemente locale (63% dei casi) o regionale (25%).

La dotazione strumentale comprende microfoni, mixer audio, masterizzatori, registratori audio, computer, software per editing audio/video, riproduttori audio, trasmettitori audio/video.

CLUSTER 5 – DISTRIBUTORI DI PRODOTTI CINEMATOGRAFICI E VIDEO

NUMEROSITÀ: 104

Il cluster raggruppa i distributori di prodotti cinematografici e video per il canale TV (indicati dal 47% dei rispondenti con un'incidenza sui ricavi/compensi dell'80%), di prodotti per il canale home video (indicati dal 34% dei rispondenti con un'incidenza sui ricavi/compensi del 50%) e di quelli per il canale theatrical (27% dei rispondenti e 55% di incidenza sui ricavi/compensi).

Il cluster è formato prevalentemente da società: in particolare da società di capitali per il 66% dei casi e per il 12% dei casi da società di persone. Nell'attività sono mediamente coinvolti 3 addetti.

Considerata la natura dell'attività svolta, risultano significativamente indicati solo gli spazi dedicati ad uffici (compilati dal 60% dei rispondenti e con un valore medio di 87 mq) e, in misura più contenuta, quelli destinati a magazzino/deposito/autorimessa. Il legame con il mondo delle produzioni cinematografiche e televisive condiziona la localizzazione delle imprese che formano il cluster: più della metà, infatti, si trovano in provincia di Roma.

La clientela è costituita prevalentemente da altre aziende private (indicate dal 31% dei rispondenti e con un'incidenza del 78% sui ricavi/compensi), privati (29% dei rispondenti e con un'incidenza del 80% sui ricavi/compensi), emittenti televisive/radiofoniche (33% dei rispondenti e con un'incidenza del 61% sui ricavi/compensi) ed esercizi cinematografici (18% dei rispondenti e con un'incidenza del 77% sui ricavi/compensi). L'area di mercato è di carattere nazionale ed internazionale.

Svolgendo un'attività di tipo prevalentemente commerciale, la dotazione di beni strumentali (necessaria alla produzione e alla trasmissione) risulta in questo caso poco significativa.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO/COMPENSO

Una volta suddivisi i soggetti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo e distintamente per ricavi da attività di impresa e per compensi da attività di lavoro autonomo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento del ricavo/compenso dei soggetti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo/compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo/compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei contribuenti (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei soggetti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo/compenso".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto [4] + costo per la produzione servizi) dichiarato negativo;

e tutti i soggetti che presentano:

- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi/compensi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico delle attività in esame, differenziato per imprese e professionisti:

Imprese:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (Ricavi - Costo del venduto - Spese per acquisti di servizi - Costo per la produzione di servizi)/(numero addetti [5] * 1000).

Professionisti:

- ***resa oraria*** = (Compensi derivanti dall'attività professionale o artistica – Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica – Spese per collaboratori coordinati e continuativi)/(numero addetti [6] * 40 * 45).

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + Acquisti di merci e materie prime – Rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito per l'attività di impresa e per l'attività di lavoro autonomo. Sono stati quindi selezionati i soggetti che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** (imprese) sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 5;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 3, 4.

Per la ***resa oraria*** (professionisti) sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 2;
- nessun taglio per il cluster 3.

Così definito il campione dei soggetti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo/compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo/compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo/compenso" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 5.A.1 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo". Nell'allegato 5.A.2 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo/compenso del singolo soggetto sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo/compenso di riferimento.

numero addetti = (professionista che opera in forma individuale)	1 * Fattore Correttivo individuale + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine dove: Fattore Correttivo Individuale = P_ORE * P_SETT in cui: P_ORE è pari a (minor valore tra 40 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività")/40 P_SETT è pari a (minor valore tra 45 e "Numero settimane di lavoro nell'anno")/45
numero addetti = (associazioni/ società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + soci o associati che prestano attività nello studio o associazione * Fattore Correttivo Associazioni dove: Fattore Correttivo Associazioni = P_ORE * P_SETT in cui: P_ORE è pari a (minor valore tra 40 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio o associazione")/40 P_SETT è pari a (minor valore tra 45 e "Numero settimane di lavoro nell'anno" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio o associazione")/45

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni soggetto ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

Nell'allegato 5.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni soggetto viene determinato il ricavo/compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo/compenso è dato dalla media dei ricavi/compensi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del soggetto, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 5.A.1

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO: ATTIVITÀ DI IMPRESA

SG94U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Valore dei beni strumentali elevato a 0.6		52,0062	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0.7	11,1762	-	15,3785	-	11,5557
Valore dei beni strumentali elevato a 0.8	-	-	-	3,5006	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,3633	1,5155	1,3126	1,4922	1,8032
Spese per acquisti di servizi	1,3210	1,4827	1,1353	1,6061	1,1373
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0711	1,1084	1,1735	1,1653	1,2156
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	29.536,571	24.337,2406	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	29.536,571	24.337,2406	-	-
Spese per diritti di autore e/o diritti connessi	-	-	0,2609	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 5.A.2

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO: ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO

SG94U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Valore dei beni strumentali elevato a 0.7	-	30,0102	16,2027	-	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	-	1,0148	3,5818	-	-
Spese per collaboratori coordinati e continuativi	-	1,0148	3,5818	-	-
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	-	1,0148	3,5818	-	-
Consumi	-	4,2275	3,5818	-	-
Altre spese	-	4,2275	3,5818	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 5.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine

QUADRO B:

- Mq locali destinati a teatro di posa / set televisivo
- Mq locali destinati a redazione giornalistica

QUADRO C:

- Consumi: Nastri magnetici audio / video broadcast (betacam sp, sx, digital etc.) - Numero

QUADRO F:

- Modalità di espletamento dell'attività: Attività in conto proprio - % sui ricavi / compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Attività in conto terzi - % sui ricavi / compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Attività affidate a terzi
- Modalità di espletamento dell'attività: Programmi televisivi sportivi, musicali, news etc. - % sui ricavi / compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Riprese, video di eventi ad uso privato - % sui ricavi / compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Distribuzione di prodotti cinematografici e di video per il canale theatrical - % sui ricavi / compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Distribuzione di prodotti cinematografici e di video per il canale home video - % sui ricavi / compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Distribuzione di prodotti cinematografici e di video per il canale TV - % sui ricavi / compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Distribuzione di prodotti cinematografici e di video per il canale multimedia - % sui ricavi / compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Spot pubblicitari - % sui ricavi / compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Trasmissione di programmi televisivi - % sui ricavi / compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Trasmissione di programmi radiofonici via terrestre - % sui ricavi / compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Radio commerciale

QUADRO G:

- Elementi specifici dell'attività: Preproduzione (ideazione, preparazione, preventivo, etc.) – Conto proprio
- Elementi specifici dell'attività: Preproduzione (ideazione, preparazione, preventivo, etc.) – Conto terzi
- Elementi specifici dell'attività: Produzione (installazione, riprese, etc.) – Conto proprio
- Elementi specifici dell'attività: Produzione (installazione, riprese, etc.) – Conto terzi
- Elementi specifici dell'attività: Postproduzione (montaggio, sonorizzazione, edizione, effetti speciali, etc.) – Conto proprio
- Elementi specifici dell'attività: Postproduzione (montaggio, sonorizzazione, edizione, effetti speciali, etc.) – Conto terzi
- Elementi specifici dell'attività: Doppiaggio – Conto terzi
- Elementi specifici dell'attività: Duplicazione, transcodifica, masterizzazione, riversione – Affidate a terzi
- Elementi specifici dell'attività: Spese per concessione di frequenze radiotelevisive
- Elementi specifici dell'attività: Compensi / ricavi derivanti da televendite
- Elementi specifici dell'attività: Compensi / ricavi derivanti dalla concessione di spazi pubblicitari

- Elementi specifici dell'attività: Durata del palinsesto giornaliero (ore)
- Elementi specifici dell'attività: - di cui dedicate a televendite
- Elementi specifici dell'attività: Numero di concessioni radiofoniche

QUADRO I:

- Beni strumentali: Telecamere – Numero (fino a € 2.000)
- Beni strumentali: Telecamere – Numero (fino a € 5.000)
- Beni strumentali: Telecamere – Numero (fino a € 10.000)
- Beni strumentali: Telecamere – Numero (oltre € 10.000)
- Beni strumentali: Mixer video – Numero (fino a € 2.000)
- Beni strumentali: Mixer video – Numero (fino a € 5.000)
- Beni strumentali: Mixer video – Numero (fino a € 10.000)
- Beni strumentali: Mixer video – Numero (oltre € 10.000)
- Beni strumentali: Mixer audio – Numero (fino a € 2.000)
- Beni strumentali: Mixer audio – Numero (fino a € 5.000)
- Beni strumentali: Mixer audio – Numero (fino a € 10.000)
- Beni strumentali: Mixer audio – Numero (oltre € 10.000)
- Beni strumentali: Videoregistratori – Numero (fino a € 2.000)
- Beni strumentali: Videoregistratori – Numero (fino a € 5.000)
- Beni strumentali: Videoregistratori – Numero (fino a € 10.000)
- Beni strumentali: Videoregistratori – Numero (oltre € 10.000)
- Beni strumentali: Masterizzatori – Numero (fino a € 2.000)
- Beni strumentali: Masterizzatori – Numero (fino a € 5.000)
- Beni strumentali: Masterizzatori – Numero (fino a € 10.000)
- Beni strumentali: Masterizzatori – Numero (oltre € 10.000)
- Beni strumentali: Trasmettitori audio / video e antenne – Numero (fino a € 2.000)
- Beni strumentali: Trasmettitori audio / video e antenne – Numero (fino a € 5.000)
- Beni strumentali: Trasmettitori audio / video e antenne – Numero (fino a € 10.000)
- Beni strumentali: Trasmettitori audio / video e antenne – Numero (oltre € 10.000)

ALLEGATO 6

Nota Tecnica e Metodologica

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG44U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione degli studi di settore SG44U e SG65U.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 55.10.A - Alberghi e motel, con ristorante;
- 55.10.B - Alberghi e motel, senza ristorante;
- 55.23.4 - Affittacamere per brevi soggiorni, case ed appartamenti per vacanze, bed and breakfast, residence;
- 55.23.6 – Alloggi per studenti e lavoratori con servizi di tipo alberghiero.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione degli studi di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2001, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESG44 inviato ai contribuenti per l'evoluzione degli studi in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 27.345.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 21.829.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in esse contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.545 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- quadro B del questionario (elementi strutturali) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%[1];
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di espletamento dell'attività (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai servizi (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nei modelli.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 20.284.

---

[1] Ai fini della verifica del limite di esclusione, ai ricavi derivanti dall'esercizio in forma prevalente delle attività oggetto dello studio, devono essere sommati anche quelli derivanti dalle seguenti attività complementari:
- 55.30.A Ristoranti, trattorie, pizzerie, osterie e birrerie con cucina;
- 55.30.4 Gelaterie e pasticcerie con somministrazione;
- 55.40.A Bar e caffè.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [2];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [3].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di strutture ricettive, ai vari servizi forniti alla clientela, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattordici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio analizza le diverse tipologie di strutture ricettive, alberghiere ed extra alberghiere quali alberghi, motel, villaggi albergo, residences turistico alberghieri, affittacamere e case per vacanze.

Gli elementi che hanno maggiormente contribuito a determinare i modelli di business sono i seguenti:

- la tipologia e la classificazione in stelle delle strutture ricettive alberghiere;
- la tipologia delle strutture ricettive extra alberghiere;
- la dimensione degli esercizi in termini di numero di camere (con e senza bagno) ed unità abitative dotate di servizi igienici e cucina autonomi;
- i servizi offerti alla clientela alloggiata (pernottamento, pernottamento e colazione, mezza pensione, pensione completa);

---

[2] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[3] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

- i servizi offerti alla clientela non alloggiata (ristorazione, banchettistica e servizio bar);
- l'offerta di servizi accessori (es. cure termali, centro fitness/benessere).

Salvo quando espressamente specificato, tutti i valori evidenziati sono riferiti ai valori medi del cluster di riferimento.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – STRUTTURE RICETTIVE DOTATE DI UN ELEVATO NUMERO DI UNITÀ ABITATIVE

NUMEROSITÀ: 221

Il cluster è formato prevalentemente da società (società di capitali nel 63% dei casi) in cui sono occupati 8 – 9 addetti tra i quali figurano dipendenti a tempo pieno (1.234 giornate retribuite) e a tempo parziale (445 giornate per il 55% dei soggetti).

Gli esercizi che formano il cluster si classificano principalmente come residences turistico alberghieri (69% dei casi) e altre strutture alberghiere (21%) e dispongono di un elevato numero di unità abitative dotate di servizi igienici e di cucina autonomi, soprattutto di tipologia monolocale (17 unità) e bilocale (24 unità). Il 55% dei soggetti dispone anche di un elevato numero di camere con bagno (52). Tra camere ed unità abitative sono dotati mediamente di 117 posti letto fissi.

Le strutture alberghiere in cui è fornito il servizio ricettivo sono di categoria medio alta (tre stelle nel 46% dei casi e 4 stelle nel 25%). Per quanto riguarda gli spazi comuni è presente un'area destinata a ricezione e servizi amministrativi (70 mq) e nel 48% delle strutture è presente la piscina.

Coerentemente con la presenza di unità abitative dotate di servizi autonomi, la maggior parte dei ricavi deriva da pernottamento (74% dei ricavi) e da pernottamento e prima colazione (29% dei ricavi per il 26% dei soggetti). Le presenze sono distribuite tra clientela individuale (67% delle presenze) e clientela intermediata da tour operator e agenzie viaggi (27%).

Le caratteristiche delle strutture ricettive (in particolare la possibilità di cucinare all'interno delle unità abitative) rendono gli esercizi del cluster adeguati alle esigenze della clientela "vacanziera", per cui la permanenza media (14,9 giorni) è molto più elevata della media del settore.

Analizzando la distribuzione per provincia dei soggetti che formano il cluster, si rileva una maggiore concentrazione in alcune località a vocazione turistica marina, in particolare Livorno e Savona.

CLUSTER 2 – ESERCIZI ALBERGHIERI DI CATEGORIA INTERMEDIA DOTATI DI UN ELEVATO NUMERO DI CAMERE CHE FORNISCONO SERVIZIO DI MEZZA PENSIONE E PENSIONE COMPLETA

NUMEROSITÀ: 925

Il cluster è formato prevalentemente da società (in particolare società di persone nel 53% dei casi) in cui sono occupati 9 - 10 addetti tra i quali prevalgono i dipendenti a tempo pieno (885 giornate). Tra i dipendenti è presente personale di cucina (399 giornate), di sala (399 giornate) e personale addetto ai servizi di riassetto delle camere/unità abitative (381 giornate). I soggetti del cluster ricorrono frequentemente ai contratti a termine (il 77% degli esercizi retribuisce 1.349 giornate ai dipendenti a tempo pieno).

Il cluster comprende esercizi che si classificano come alberghi (94% dei casi) principalmente a tre stelle (88% dei casi) che dispongo di 53 camere con bagno per un totale di 102 posti letto fissi. Sono presenti aree destinate a ricezione e servizi amministrativi (61 mq), a servizio bar (74 mq) e a sale comuni (110 mq). Nel 44% degli esercizi è presente la piscina e il 51% dei soggetti offre il servizio di animazione. Il numero di giorni di apertura (215 nell'anno) è inferiore alla media.

Si tratta di esercizi che generalmente soddisfano le esigenze di vitto oltre che quelle di alloggio, infatti la clientela usufruisce principalmente dei servizi di pensione completa (48% dei ricavi) e mezza pensione (31%). Compatibilmente con l'offerta del servizio di vitto sono presenti aree destinate al servizio di ristorazione (241 mq con 155 posti a sedere).

Le presenze sono distribuite tra clientela individuale (65% delle presenze), clientela intermediata da tour operator e agenzie viaggi (25%) e gruppi non intermediati (10%). Coerentemente con l'offerta di servizi complementari a quello di alloggio, la permanenza della clientela (6,5 giorni) è più elevata rispetto alla media degli esercizi alberghieri.

Analizzando la distribuzione per provincia dei soggetti che formano il cluster, si rileva una maggiore concentrazione in Trentino (11% a Bolzano e 13% a Trento) e lungo la costiera romagnola (12% a Rimini, 6% a Forlì-Cesena e 4% a Ravenna).

CLUSTER 3 – ESERCIZI ALBERGHIERI DI CATEGORIA INTERMEDIA CHE FORNISCONO PREVALENTEMENTE SERVIZIO DI PERNOTTAMENTO E PRIMA COLAZIONE

NUMEROSITÀ: 1.986

Il cluster è formato prevalentemente da società (in particolare società di persone nel 44% dei casi e società di capitali nel 25% dei casi) in cui sono occupati 5 - 6 addetti tra i quali figurano dipendenti a tempo pieno (630 giornate) e a tempo parziale (3.875 giornate nel 58% dei casi). Tra i dipendenti è presente prevalentemente personale addetto ai servizi di riassetto delle camere/unità abitative (328 giornate).

Al cluster appartengono esercizi che si classificano come alberghi (91% dei casi) e motel (5%) di categoria intermedia (76% a tre stelle e 15% a due stelle) che dispongo di 25 camere con bagno per un totale di 44 posti letto fissi. Per quanto riguarda gli spazi comuni, è presente un'area destinata a ricezione e servizi amministrativi di 25 mq.

Si tratta di esercizi che generalmente non offrono servizi complementari a quello di alloggio: i ricavi derivano principalmente da pernottamento e prima colazione (82% dei ricavi) e solo pernottamento (37% dei ricavi per il 28% dei soggetti). Le presenze sono costituite principalmente da clientela individuale (79% delle presenze).

Coerentemente con la tipologia di servizi offerti, la permanenza della clientela (3,3 giorni) è inferiore alla media.

CLUSTER 4 – STRUTTURE RICETTIVE DOTATE DI UN BASSO NUMERO DI UNITÀ ABITATIVE

NUMEROSITÀ: 432

I soggetti appartenenti al cluster sono quasi equamente distribuiti tra ditte individuali (45% dei casi) e società (55%). Complessivamente operano in tali strutture ricettive 3 addetti.

Gli esercizi che formano il cluster si classificano principalmente come residences turistico alberghieri (83% dei casi) e altre strutture alberghiere (11%). Il servizio ricettivo è fornito principalmente in monolocali (in media 5) e bilocali (in media 6) dotati di servizi igienici e di cucina autonomi. Nel complesso dispongono di 34 posti letto fissi. È presente un'area destinata a ricezione e servizi amministrativi (20 mq).

Coerentemente con il tipo di servizio offerto, la maggior parte dei ricavi deriva dal solo pernottamento (74% dei ricavi) e da pernottamento e prima colazione (50% dei ricavi per il 29% dei soggetti). Le presenze sono costituite principalmente da clientela individuale (81% delle presenze).

Le strutture in cui viene fornito il servizio ricettivo sono prevalentemente di categoria medio bassa (tre stelle nel 41% dei casi e due stelle nel 39% dei casi).

Le caratteristiche delle strutture ricettive (in particolare la presenza della cucina) rendono gli esercizi del cluster adeguati alle esigenze della clientela "vacanziera" per cui la permanenza media (11,8 giorni) e più elevata della media del settore.

Analizzando la distribuzione per provincia dei soggetti che formano il cluster, si rileva una forte concentrazione nella provincia di Bolzano (38% dei casi) e in alcune località a vocazione turistica marina (6% a Savona , 5% a Rimini e 5% a Livorno).

CLUSTER 5 – ESERCIZI ALBERGHIERI DI CATEGORIA MEDIO BASSA CHE FORNISCONO IL SERVIZIO DI RISTORAZIONE ALLA CLIENTELA NON ALLOGGIATA

NUMEROSITÀ: 873

Nei soggetti che formano il cluster (ditte individuali nel 52% dei casi) sono mediamente coinvolti 4 addetti (il 52% dei soggetti retribuisce 540 giornate ai dipendenti a tempo pieno).

Gli esercizi che formano il cluster si classificano come alberghi (97% dei casi) di categoria medio bassa (56% a due stelle e 40% a una stella) e dispongono di 12 camere con bagno; il 40% degli esercizi dispone di 6 camere senza bagno. Nel complesso sono dotati di 25 posti letto fissi.

Oltre all'area destinata a ricezione e servizi amministrativi (11 mq) è presente un'area destinata a servizio bar (34 mq) e a servizio ristorazione (130 mq con 98 posti a sedere).

Le imprese che formano il cluster sono caratterizzate dal servizio di ristorazione per la clientela non alloggiata (42% dei ricavi) e dal servizio bar (12%). Alla clientela alloggiata forniscono principalmente il servizio di mezza pensione e pensione completa. Le presenze sono assicurate prevalentemente dalla clientela individuale (87% delle presenze).

La clientela trascorre in media 4,7 giorni presso le strutture che appartengono al cluster.

CLUSTER 6 – ESERCIZI ALBERGHIERI DI CATEGORIA MEDIO ALTA CHE FORNISCONO SERVIZIO DI MEZZA PENSIONE E PENSIONE COMPLETA

NUMEROSITÀ: 778

Il cluster è formato prevalentemente da società (in particolare società di persone nel 49% dei casi e società di capitali nel 39% dei casi) in cui sono occupati oltre 15 addetti tra i quali figurano dipendenti a tempo pieno (1.973 giornate) e a tempo parziale (384 giornate per il 60% dei soggetti). In particolare, tra i dipendenti è presente personale di ricevimento/cassa/portineria (373 giornate), di cucina (680 giornate), di sala (654 giornate) e personale addetto ai servizi di riassetto delle camere/unità abitative (629 giornate).

Il cluster comprende esercizi che si classificano come alberghi (98% dei casi) di categoria medio alta (77% a quattro stelle e 16% a tre stelle) e che dispongo di 57 camere con bagno per un totale di 109 posti letto fissi. Tra i servizi offerti alla clientela si rileva la presenza della piscina (presente nel 61% dei casi), della spiaggia riservata (27%) e della sauna (36%). Nel 47% delle strutture è presente un'area (200 mq) destinata a sale riunioni, congressi, convegni, intrattenimento, ecc. e nel 46% delle strutture è presente un'area (604 mq) destinata a impianti sportivi (inclusi centri benessere/fitness).

Si tratta di esercizi che generalmente soddisfano le esigenze di vitto oltre che quelle di alloggio della clientela, la quale usufruisce principalmente dei servizi di mezza pensione (37% dei ricavi) e pensione completa (24%). La disponibilità di aree destinate a bar (77 mq) e a ristorazione (249 mq con 135 posti a sedere) è superiore alla media .

Le presenze sono distribuite principalmente tra clientela individuale (65% delle presenze) e clientela intermediata da tour operator e agenzie viaggi (27%). La permanenza della clientela (4,7 giorni) è di poco inferiore alla media degli esercizi alberghieri (5,2 giorni).

CLUSTER 7 – AFFITTACAMERE

NUMEROSITÀ: 2.948

Il cluster, formato quasi esclusivamente da ditte individuali (88% dei casi) in cui generalmente lavora il solo titolare, raggruppa i soggetti che affittano in forma imprenditoriale camere (il 62% dei soggetti dispone di 6 camere con bagno e il 27% dispone di 4 camere senza bagno) e unità abitative, in prevalenza bilocali, dotate di servizi igienici e di cucina autonomi (il 27% dei soggetti dispone di 3 bilocali). Nel complesso dispongono di 12 posti letto fissi.

Trattandosi di affittacamere (inclusi i cosiddetti "bed & breakfast"), offrono il servizio di solo pernottamento (62% dei ricavi) o di pernottamento e prima colazione (33%) e le presenze sono quasi esclusivamente riconducibili alla clientela individuale (94% delle presenze).

Data la funzione svolta dagli esercizi in esame, la permanenza media (8,7 giorni) è più elevata della media del settore.

Analizzando la distribuzione per provincia dei soggetti che formano il cluster, si rileva una fortissima concentrazione in provincia di Bolzano (54% dei casi) e, in secondo luogo a Siena (5%), Firenze (4%) e Perugia (3%).

CLUSTER 8 – ESERCIZI ALBERGHIERI DI CATEGORIA MEDIO ALTA CHE FORNISCONO PREVALENTEMENTE SERVIZIO DI PERNOTTAMENTO E PRIMA COLAZIONE

NUMEROSITÀ: 938

Il cluster è formato quasi esclusivamente da società (società di capitali nel 75% dei casi) in cui sono occupati 21 - 22 addetti tra i quali figurano dipendenti a tempo pieno (4.326 giornate retribuite) e a tempo parziale (700 giornate per il 71% dei soggetti). In particolare tra i dipendenti è presente personale direttivo e di amministrazione (461 giornate), di ricevimento/cassa/portineria (1.421 giornate) e personale addetto ai servizi di riassetto delle camere/unità abitative (1.627 giornate).

Al cluster appartengono esercizi che si classificano come alberghi (95% dei casi) e motel (3%) di categoria medio alta (59% a quattro stelle e 35% a tre stelle). Il 2% dei soggetti dichiara di appartenere alla categoria cinque stelle e il 14% dei soggetti è associato ad una catena di marchio.

Coerentemente con la categoria a cui appartengono, gli esercizi di tale cluster dispongono di un numero di camere (69 camere con bagno) e di posti letto (126 fissi) più elevato della media del settore. Nel 67% delle strutture è presente un'area (240 mq) destinata a sale riunioni, congressi, convegni, intrattenimento, ecc. Sono inoltre presenti aree destinate a ricezione e servizi amministrativi (89 mq) e a sale comuni (90 mq).

I soggetti del cluster dispongono generalmente di un'area destinata a servizio bar (50 mq) e ristorazione (circa 230 mq per il 62% dei soggetti) ma i ricavi derivano principalmente da pernottamento e prima colazione (68% dei ricavi) e solo pernottamento (10%). Le presenze sono costituite principalmente da clientela individuale (61% delle presenze) anche se una quota non trascurabile è intermediata da tour operator/agenzie viaggi (30%); le restanti presenze sono costituite da gruppi non intermediati (58% delle presenze per il 15 % dei soggetti).

Le tariffe applicate alla clientela individuale per il servizio di pernottamento e prima colazione sono le più alte rilevate dallo studio.

Coerentemente con le caratteristiche del servizio offerto (adatto ad una clientela che potremmo definire "di transito"), la permanenza media (2,3 giorni) è la più bassa rilevata dalla studio.

Analizzando la distribuzione per provincia dei soggetti che formano il cluster, si rileva una maggiore concentrazione nelle città d'arte e in generale nelle località caratterizzate da grossi flussi di traffico (per esempio per motivi d'affari): Roma (11% dei casi), Milano (9%), Firenze (6%), Venezia (5%), Napoli e Bologna (entrambe 4%).

CLUSTER 9 – ESERCIZI ALBERGHIERI DI CATEGORIA MEDIO BASSA CHE FORNISCONO SERVIZIO DI MEZZA PENSIONE E PENSIONE COMPLETA

NUMEROSITÀ: 3.380

Il cluster è formato in prevalenza da ditte individuali (58% dei casi) in cui sono occupati 3 - 4 addetti (il 53% dei soggetti retribuisce 318 giornate a dipendenti con contratto a termine).

Al cluster appartengono esercizi che si classificano come alberghi (99% dei casi) di categoria medio bassa (69% a due stelle e 29% a una stella) e dispongo di 19 camere con bagno; nel 35% degli esercizi sono presenti 6 camere senza bagno. Nel complesso sono dotati di 38 posti letto fissi.

Sono presenti aree destinate a ricezione e servizi amministrativi (13 mq), a sale comuni (34 mq), a servizio bar (20 mq) e servizio ristorazione (85 mq con 54 posti a sedere ristorazione).

Per quanto riguarda i servizi alla clientela, gli esercizi del cluster si caratterizzano per l'elevata percentuale di ricavi che derivano dal servizio di pensione completa (48%) e di mezza pensione (26%). Le presenze sono legate prevalentemente alla clientela individuale (84% delle presenze).

Coerentemente con la tipologia di servizi forniti, la permanenza media della clientela (6,3 giorni) risulta elevata se confrontata con quella degli altri esercizi alberghieri.

Analizzando la distribuzione per provincia dei soggetti che formano il cluster, si rileva una forte concentrazione in provincia di Rimini (22% dei casi).

CLUSTER 10 – ESERCIZI ALBERGHIERI DI CATEGORIA INTERMEDIA CHE FORNISCONO SERVIZIO DI MEZZA PENSIONE E PENSIONE COMPLETA

NUMEROSITÀ: 4.068

Il cluster è formato prevalentemente da società (in particolare società di persone nel 56% dei casi) in cui sono occupati 6 - 7 addetti. Si rileva un ampio ricorso a contratti a termine (il 69% dei soggetti retribuisce 719 giornate a dipendenti a tempo pieno). In particolare, tra i dipendenti è presente personale di cucina (235 giornate), di sala (214 giornate) e personale addetto ai servizi di riassetto delle camere/unità abitative (223 giornate).

Al cluster appartengono esercizi che si classificano come alberghi (98% dei casi) principalmente a tre stelle (95% dei casi) e dispongono di 32 camere con bagno per un totale di 60 posti letto fissi.

Sono presenti aree destinate a ricezione e servizi amministrativi (24 mq), a sale comuni (63 mq), a servizio bar (31 mq) e a servizio ristorazione (124 mq con 79 posti a sedere ristorazione).

Si tratta di esercizi che generalmente soddisfano le esigenze di vitto oltre che quelle di alloggio della clientela, la quale usufruisce principalmente dei servizi di mezza pensione (32% dei ricavi) e pensione completa (40%). Le presenze sono distribuite tra clientela individuale (73% delle presenze) e clientela intermediata da tour operator e agenzie viaggi (19%).

La permanenza della clientela (5,6 giorni) è nella media degli esercizi alberghieri.

CLUSTER 11 – ESERCIZI ALBERGHIERI DI CATEGORIA INTERMEDIA CHE FORNISCONO IL SERVIZIO DI RISTORAZIONE ALLA CLIENTELA NON ALLOGGIATA

NUMEROSITÀ: 638

Il cluster è formato in prevalenza da società (società di persone nel 49% dei casi) in cui sono occupati 8 - 9 addetti tra i quali figurano dipendenti a tempo pieno (1.210 giornate retribuite) e a tempo parziale (357 giornate per il 58% dei soggetti). In particolare, tra i dipendenti è presente personale di cucina (508 giornate) e di sala (413 giornate).

Gli esercizi che formano il cluster si classificano come alberghi (98% dei casi) di categoria medio alta (86% a tre stelle e 11% a quattro stelle) e dispongono di 26 camere con bagno per un totale di 49 posti letto fissi.

Oltre all'area destinata a ricezione e servizi amministrativi (33 mq) e a sale comuni (48 mq) è presente un'area destinata a servizio bar (34 mq) e a servizio ristorazione (232 mq con 173 posti a sedere). Il 41% dei soggetti dispone anche di sale riunioni, congressi, convegni, intrattenimento, ecc. (163 mq).

Le imprese che formano il cluster sono caratterizzate dal servizio di ristorazione per la clientela non alloggiata (37% dei ricavi) e dal servizio di banchettistica (12%). Alla clientela alloggiata forniscono principalmente il servizio di pernottamento e prima colazione e di mezza pensione. Le presenze sono principalmente relative a clientela individuale (78% delle presenze); molto inferiori quelle relative a clientela intermediata da tour operator/agenzie viaggi (20% delle presenze per il 56% dei soggetti) e gruppi non intermediati (19% delle presenze per il 40% dei soggetti).

La clientela trascorre in media 3,2 giorni presso le strutture che appartengono al cluster.

CLUSTER 12 – ESERCIZI ALBERGHIERI DI TIPO TERMALE

NUMEROSITÀ: 130

Il cluster è formato prevalentemente da società (società di capitali nel 45% dei casi e società di persone nel 42% dei casi) in cui sono occupati oltre 19 addetti tra i quali figurano dipendenti a tempo pieno (4.204 giornate retribuite) e a tempo parziale (419 giornate per il 60% dei soggetti). In particolare, tra i dipendenti è presente personale di ricevimento/cassa/portineria (568 giornate), di cucina (981 giornate), di sala (1.152 giornate), personale addetto ai servizi di riassetto delle camere/unità abitative (917 giornate) e al servizio fitness/benessere e/o cure termali (740 giornate).

Al cluster appartengono esercizi che si classificano come alberghi (95% dei casi) di categoria medio alta (42% a tre stelle e 40% a quattro stelle) e dispongo di 61 camere con bagno per un totale di 105 posti letto fissi. Nel 50% delle strutture è presente un'area (613 mq) destinata a impianti sportivi (inclusi centri benessere/fitness).

Si tratta di esercizi che generalmente soddisfano le esigenze di vitto oltre che quelle di alloggio della clientela, la quale usufruisce principalmente dei servizi di mezza pensione (45% dei ricavi) e pensione completa (25%). Il 5% dei ricavi deriva dal centro cure termali. La caratteristica del cluster è l'offerta di servizi aggiuntivi, in particolare quelli termali. Nell'82% dei casi è presente la piscina termale e più di metà dei soggetti (54%) effettua la fangoterapia. Sono inoltre presenti: piscina (57% dei casi), palestra (41%), sauna (45%), centro fitness/benessere (45%).

Nell'attività dei soggetti in esame l'intermediazione riveste un ruolo importante (il 40% della presenze sono intermediate da tour operator e agenzie viaggi).

L'offerta di servizi aggiuntivi garantisce ai soggetti che formano il cluster la permanenza media più elevata (7,3 giorni) tra quelle rilevate per gli alberghi.

Analizzando la distribuzione per comune dei soggetti che formano il cluster, si rileva una concentrazione in note località termali: Ischia (20% dei casi), Forio d'Ischia (16%), Abano Terme (12%), Casamicciola Terme (5%), Montegrotto Terme (5%).

CLUSTER 13 – CASE E APPARTAMENTI PER VACANZE

NUMEROSITÀ: 844

Il cluster, formato da ditte individuali nel 52% dei casi, raggruppa i soggetti che offrono case per vacanze in forma imprenditoriale. Sono impiegati in tale attività 2 addetti.

I soggetti che formano il cluster si classificano come case per vacanze (99% dei casi) e dispongono di unità abitative dotate di servizi igienici e di cucina autonomi soprattutto di tipologia bilocale e trilocale (5 bilocali e 3 trilocali). Il 38% dei soggetti inoltre dispone anche di 5 monolocali. Nel complesso sono presenti 29 posti letto fissi.

Trattandosi di soggetti che cedono in affitto appartamenti e case per vacanze, i ricavi derivano principalmente da solo pernottamento (83%); inoltre dichiarano che il 10% dei ricavi deriva da altri servizi.

Le presenze sono legate prevalentemente alla clientela individuale (76% delle presenze). Per il 35% dei soggetti il 54% delle presenze deriva da clientela intermediata da tour operator e agenzie viaggi.

Trattandosi di strutture destinate alle vacanze la permanenza media (10,3 giorni) è elevata.

CLUSTER 14 – ESERCIZI ALBERGHIERI DI CATEGORIA MEDIO BASSA CHE FORNISCONO PREVALENTEMENTE SERVIZIO DI PERNOTTAMENTO E PRIMA COLAZIONE

NUMEROSITÀ: 2.059

Il cluster è formato prevalentemente da ditte individuali (57% dei casi) in cui sono occupati 3 addetti.
Al cluster appartengono esercizi che si classificano come alberghi (93% dei casi) e motel (4%) di categoria medio bassa (52% a due stelle e 40% a una stella) e che dispongo di 13 camere con bagno; il 48% dei soggetti dispone di 7 camere senza bagno. Nel complesso sono dotati di 30 posti letto fissi.

È presente un'area di piccole dimensioni destinata a ricezione e servizi amministrativi (16 mq).

Si tratta di esercizi che generalmente non forniscono servizi complementari a quello di alloggio: i ricavi derivano principalmente da pernottamento (50%) e pernottamento e prima colazione (45% dei ricavi). Le presenze sono costituite principalmente da clientela individuale (86% delle presenze).

La permanenza della clientela (4,1 giorni) è inferiore alla media.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[4].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[5]+costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

---

[4] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[5] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

- ***incidenza dei costi sui ricavi*** = (costo del venduto + costo per la produzione di servizi + spese per acquisti di servizi)*100 /ricavi;
- ***produttività per addetto*** = ricavi /(numero addetti[6]*1000);
- ***ricavo medio per presenza*** = [(Pernottamento + Pernottamento e prima colazione + Mezza Pensione + Pensione completa)[7] *ricavi /100] /(Numero presenze).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per l' ***incidenza dei costi sui ricavi*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 13, 14;
- fino al 19° ventile, per il cluster 11;
- dal 1° ventile, per il cluster 12.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 12;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 3, 7, 11, 13, 14.

Per il ***ricavo medio per presenza*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 6, 8, 9, 10, 11;
- fino al 19° ventile, per i cluster 12, 13;
- dal 2° al 18° ventile, per il cluster 5;
- dal 1° al 18° ventile, per il cluster 7;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 14.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

---

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite. Le frequenze relative ai non dipendenti sono state ponderate in base ai giorni di apertura dell'esercizio nell'anno (il fattore di ponderazione è pari al rapporto tra i giorni di apertura dell'esercizio nell'anno e 365).

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

[7] I servizi offerti alla clientela sono espressi in percentuale sul totale dei ricavi.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità delle attività turistico-alberghiere a livello comunale"[8], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- struttura dell'offerta ricettiva;
- dimensione dei flussi turistici;
- vocazione turistica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "numero di presenze". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Numero presenze".

Inoltre nella definizione della funzione di ricavo si è analizzato l'effetto dovuto:

- alla classificazione degli esercizi alberghieri secondo il numero di stelle;
- all'influenza delle fasce qualitative e all'eventuale rendita di posizione;
- caratteristiche di stagionalità.

La classificazione degli esercizi alberghieri secondo il numero di stelle è stata rappresentata con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Numero presenze". L'utilizzo di tali variabili ha consentito di ottenere dei valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Numero presenze".
Per cogliere le differenze legate alla fascia qualitativa e all'eventuale rendita di posizione della struttura ricettiva, sono state utilizzate le tariffe minime e massime indicate dalle imprese nel questionario. Il livello delle tariffe della singola struttura ricettiva, raffrontato con i valori di riferimento individuati per ogni cluster, ha permesso di identificare correttivi da applicare al coefficiente della variabile "Numero presenze".

Le caratteristiche di stagionalità sono state colte ponderando[9] alcune variabili in base ai giorni di apertura dell'esercizio.

Tale ponderazione è stata applicata alle seguenti variabili :

- "valore dei beni strumentali",
- "logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali",
- "numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale",
- "numero dei soci con occupazione prevalente nell'impresa e numero degli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa".

Nell'allegato 6.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[10];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 6.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

[8] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.
[9] Il fattore di ponderazione è pari al rapporto tra il numero di giorni di apertura dell'esercizio in cui sono state registrate presenze e 365.
[10] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 6.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG44U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi	1,3874	1,0748	1,2655	1,5678	1,2477
(Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi) relativo al servizio di Pensione completa	-	-	-	-	-
(Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi) relativo al servizio di Ristorazione a clientela non alloggiata	-	-	-	-	0,2020
Valore dei beni strumentali ponderato per i giorni di apertura con presenze	-	0,0830	0,0648	0,0544	0,0442
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali ponderato per i giorni di apertura con presenze	-	-	-	-	2.544,1754
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,5420	1,0264	1,0876	1,1709	0,8781
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa "Quota fino a 1.000.000 euro"	-	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,3874	0,9308	1,0192	1,7135	1,1212
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero) ponderato per i giorni di apertura con presenze	-	19.620,6229	18.958,6242	11.833,2598	5.738,9335
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero) ponderato per i giorni di apertura con presenze	-	22.555,3473	27.208,7871	11.833,2598	7.445,0745
Numero presenze	8,7865	9,5132	10,7048	8,4638	18,3664
Numero presenze ponderato per il fattore correttivo[11] relativo alle tariffe settimanali (unità abitative)	4,0628	-	-	3,8422	-
Numero presenze ponderato per il fattore correttivo[12] relativo alle tariffe giornaliere (camere)	-	7,4191	10,1432	-	4,0044
Numero presenze per strutture ricettive classificate 1 stella	-	-	-	-	-10,4551
Numero presenze per strutture ricettive classificate 2 stelle	-	-	-	-	-8,5131
Numero presenze per strutture ricettive classificate 1 oppure 2 oppure 3 stelle	-	-	-	-	-
Numero presenze per strutture ricettive classificate 4 oppure 5 oppure 5 stelle lusso	-	4,1968	-	-	-
Numero presenze riferito a Gruppi non intermediati	-	-	-	-	-
Numero presenze riferito a Clientela intermediata da tour operator e agenzie di viaggi	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce

[11] Il fattore correttivo relativo alle tariffe settimanali è individuato per ogni impresa dal raffronto delle tariffe indicate dall'impresa stessa con i valori di riferimento calcolati distintamente per ogni cluster. Tale fattore correttivo non è superiore ad 1.

[12] Il fattore correttivo relativo alle tariffe giornaliere è individuato per ogni impresa dal raffronto delle tariffe indicate dall'impresa stessa con i valori di riferimento calcolati distintamente per ogni cluster. Tale fattore correttivo non è superiore ad 1.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG44U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero Presenze *Gruppo 4 della territorialità del turismo a livello comunale - Città caratterizzate da grandi flussi turistici non stagionali*	-	-	4,9584	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero Presenze *Gruppo 5 della territorialità del turismo a livello comunale - Città d'arte caratterizzate da grandi flussi turistici*	-	-	3,0916	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero Presenze *Gruppo 7 della territorialità del turismo a livello comunale - Località balneari a bassa ricettività alberghiera e con flussi turistici non di massa*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero Presenze *Gruppo 8 della territorialità del turismo a livello comunale - Località montane ad elevata ricettività alberghiera*	-	1,2389	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero Presenze *Gruppo 9 della territorialità del turismo a livello comunale - Località balneari a ricettività alberghiera medio-alta*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero Presenze *Gruppo 11 della territorialità del turismo a livello comunale - Località montane e lacustri con media ricettività alberghiera*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero Presenze *Gruppo 12 della territorialità del turismo a livello comunale - Località balneari caratterizzate da flussi turistici di massa*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero Presenze *Gruppo 13 della territorialità del turismo a livello comunale – Località termali caratterizzate da grandi flussi turistici*	-	-4,0951	-5,1754	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG44U**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi	1,3337	1,5136	1,0986	1,4066	1,3689
(Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi) relativo al servizio di Pensione completa	-	-	-	-0,1505	-0,1583
(Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi) relativo al servizio di Ristorazione a clientela non alloggiata	-	-	-	0,2989	-
Valore dei beni strumentali ponderato per i giorni di apertura con presenze	0,0640	0,0960	0,0677	0,0456	0,0555
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali ponderato per i giorni di apertura con presenze	-	472,2733	-	1.605,2575	1.001,9578
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1174	0,8794	0,6653	0,7857	0,9552
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa "Quota fino a 1.000.000 euro"	-	-	0,6794	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,1537	1,5136	1,0481	1,0518	1,3305
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero) ponderato per i giorni di apertura con presenze	24.937,4256	4.280,5040	30.491,8973	5.667,0052	9.319,8871
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero) ponderato per i giorni di apertura con presenze	24.937,4256	4.280,5040	30.491,8973	10.225,1776	18.283,5125
Numero presenze	5,7818	8,3734	8,3130	8,5148	7,8719
Numero presenze ponderato per il fattore correttivo[13] relativo alle tariffe settimanali (unità abitative)	-	-	-	-	-
Numero presenze ponderato per il fattore correttivo[14] relativo alle tariffe giornaliere (camere)	17,0763	3,8297	14,8868	5,1447	5,8649
Numero presenze per strutture ricettive classificate 1 stella	-	-	-	-	-
Numero presenze per strutture ricettive classificate 2 stelle	-	-	-	-	-
Numero presenze per strutture ricettive classificate 1 oppure 2 oppure 3 stelle	-3,4553	-	-	-	-
Numero presenze per strutture ricettive classificate 4 oppure 5 oppure 5 stelle lusso	-	-	-	-	-
Numero presenze riferito a Gruppi non intermediati	-	-	-	-1,8805	-
Numero presenze riferito a Clientela intermediata da tour operator e agenzie di viaggi	-	-	-	-1,8787	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

[13] Il fattore correttivo relativo alle tariffe settimanali è individuato per ogni impresa dal raffronto delle tariffe indicate dall'impresa stessa con i valori di riferimento calcolati distintamente per ogni cluster. Tale fattore correttivo non è superiore ad 1.

[14] Il fattore correttivo relativo alle tariffe giornaliere è individuato per ogni impresa dal raffronto delle tariffe indicate dall'impresa stessa con i valori di riferimento calcolati distintamente per ogni cluster. Tale fattore correttivo non è superiore ad 1.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG44U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero Presenze *Gruppo 4 della territorialità del turismo a livello comunale - Città caratterizzate da grandi flussi turistici non stagionali*	-	-	4,2872	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero Presenze *Gruppo 5 della territorialità del turismo a livello comunale - Città d'arte caratterizzate da grandi flussi turistici*	-	3,7591	4,2872	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero Presenze *Gruppo 7 della territorialità del turismo a livello comunale - Località balneari a bassa ricettività alberghiera e con flussi turistici non di massa*	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero Presenze *Gruppo 8 della territorialità del turismo a livello comunale - Località montane ad elevata ricettività alberghiera*	2,8938	0,6388	-	1,5870	2,6063
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero Presenze *Gruppo 9 della territorialità del turismo a livello comunale - Località balneari a ricettività alberghiera medio-alta*	-	2,5789	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero Presenze *Gruppo 11 della territorialità del turismo a livello comunale - Località montane e lacustri con media ricettività alberghiera*	2,8531	-	-	1,0304	1,4223
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero Presenze *Gruppo 12 della territorialità del turismo a livello comunale - Località balneari caratterizzate da flussi turistici di massa*	-	-	-	-1,3638	-0,6636
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero Presenze *Gruppo 13 della territorialità del turismo a livello comunale – Località termali caratterizzate da grandi flussi turistici*	-	-3,4509	-	-0,9599	-2,8677

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG44U

VARIABILI	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**
Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi	1,1484	1,4733	1,5476	1,2747
(Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi) relativo al servizio di Pensione completa	-	-	-	-
(Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi) relativo al servizio di Ristorazione a clientela non alloggiata	0,2721	-	-	-
Valore dei beni strumentali ponderato per i giorni di apertura con presenze	0,0245	0,1900	0,0731	0,0757
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali ponderato per i giorni di apertura con presenze	4.716,8766	-	2.454,5455	2.559,3317
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2237	1,0654	1,1294	1,1866
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa " Quota fino a 1.000.000 euro"	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	0,7655	1,2995	1,5476	0,9666
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero) ponderato per i giorni di apertura con presenze	21.335,5215	-	22.532,7767	10.601,0980
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero) ponderato per i giorni di apertura con presenze	21.335,5215	-	22.532,7767	23.682,5269
Numero presenze	5,4565	10,4621	4,4431	6,7452
Numero presenze ponderato per il fattore correttivo[15] relativo alle tariffe settimanali (unità abitative)	-	-	6,8680	-
Numero presenze ponderato per il fattore correttivo[16] relativo alle tariffe giornaliere (camere)	11,8964	-	-	6,7508
Numero presenze per strutture ricettive classificate 1 stella	-	-	-	-1,5213
Numero presenze per strutture ricettive classificate 2 stelle	-	-	-	-1,4630
Numero presenze per strutture ricettive classificate 1 oppure 2 oppure 3 stelle	-	-6,1686	-	-
Numero presenze per strutture ricettive classificate 4 oppure 5 oppure 5 stelle lusso	4,8942	-	-	-
Numero presenze riferito a Gruppi non intermediati	-	-	-	-
Numero presenze riferito a Clientela intermediata da tour operator e agenzie di viaggi	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

[15] Il fattore correttivo relativo alle tariffe settimanali è individuato per ogni impresa dal raffronto delle tariffe indicate dall'impresa stessa con i valori di riferimento calcolati distintamente per ogni cluster. Tale fattore correttivo non è superiore ad 1.

[16] Il fattore correttivo relativo alle tariffe giornaliere è individuato per ogni impresa dal raffronto delle tariffe indicate dall'impresa stessa con i valori di riferimento calcolati distintamente per ogni cluster. Tale fattore correttivo non è superiore ad 1.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG44U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**
Correttivo da applicare al coefficiente del numero di Presenze *Gruppo 4 della territorialità del turismo a livello comunale - Città caratterizzate da grandi flussi turistici non stagionali*	-	-	-	2,1634
Correttivo da applicare al coefficiente del numero di Presenze *Gruppo 5 della territorialità del turismo a livello comunale - Città d'arte caratterizzate da grandi flussi turistici*	-	-	-	2,6343
Correttivo da applicare al coefficiente del numero di Presenze *Gruppo 7 della territorialità del turismo a livello comunale - Località balneari a bassa ricettività alberghiera e con flussi turistici non di massa*	-	-	-	1,8938
Correttivo da applicare al coefficiente del numero di Presenze *Gruppo 8 della territorialità del turismo a livello comunale - Località montane ad elevata ricettività alberghiera*	-	-	2,7458	-
Correttivo da applicare al coefficiente del numero di Presenze *Gruppo 9 della territorialità del turismo a livello comunale - Località balneari a ricettività alberghiera medio-alta*	-	-	-	1,8938
Correttivo da applicare al coefficiente del numero di Presenze *Gruppo 11 della territorialità del turismo a livello comunale - Località montane e lacustri con media ricettività alberghiera*	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del numero di Presenze *Gruppo 12 della territorialità del turismo a livello comunale - Località balneari caratterizzate da flussi turistici di massa*	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del numero di Presenze *Gruppo 13 della territorialità del turismo a livello comunale – Località termali caratterizzate da grandi flussi turistici*	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 6.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

- Caratteristiche della struttura ricettiva: 1 = Albergo; 2 = Motel; 3 = Affittacamere; 4 = Case per vacanze; 5 = RTA; 6 = Villaggio albergo
- Classificazione (1 = una stella; 2 = due stelle; 3 = tre stelle; 4 = quattro stelle; 5 = cinque stelle; 6 = cinque stelle lusso)
- Classificazione (A=prima categoria; B=seconsa categoria; C=terza categoria; D=quarta categoria)
- Numero di Camere con bagno
- Numero di Camere senza bagno
- Numero di unità abitative: Monolocali
- Numero di unità abitative: Bilocali
- Numero di unità abitative: Trilocali
- Numero di unità abitative: Quadrilocali ed oltre
- Mq di Area destinata a ricezione e servizi amministrativi
- Mq di Area destinata a servizio bar
- Mq di Area destinata a servizio ristorazione.

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Servizi : Pernottamento - % sui ricavi
- Servizi : Pernottamento e prima colazione - % sui ricavi
- Servizi : Mezza pensione - % sui ricavi
- Servizi : Pensione completa - % sui ricavi
- Servizi : Ristorazione relativa a clientela non alloggiata - % sui ricavi
- Servizi : Banchettistica - % sui ricavi
- Servizi : Servizio bar (incluso frigo bar) - % sui ricavi
- Servizi : Centro cure termali - % sui ricavi
- Servizi in camera/unità abitativa (presenza in percentuale rispetto al totale): Televisione via satellite
- Servizi in camera/unità abitativa (presenza in percentuale rispetto al totale): Cassaforte
- Altri servizi delle strutture ricettive: Piscina termale
- Altri servizi delle strutture ricettive: Fangoterapia
- Numero giornate retribuite per il personale di ricevimento/cassa e/o portineria - Dipendenti
- Numero giornate retribuite per il personale addetto del servizio bar – Dipendenti
- Numero giornate retribuite per il personale addetto ai servizi di riassetto delle camere/unità abitative - Dipendenti.

ALLEGATO 7

Nota Tecnica e Metodologica

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG61A

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SG61A.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 51.17.1 – Intermediari del commercio di prodotti ortofrutticoli;
- 51.17.2 – Intermediari del commercio di altri prodotti alimentari, bevande e tabacco.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello Studio di Settore SG61A è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2001, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESG61 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 29.949.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 22.602.

Su tali modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 453 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di esercizio dell'attività (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai settori merceologici prevalenti (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 22.149.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, ai diversi settori merceologici oggetto di intermediazione, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare ventisei gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto degli intermediari del commercio di prodotti alimentari, bevande e tabacco.

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business prevalenti sono:

- la specializzazione per tipologia di attività;
- il fattore dimensionale;
- la specializzazione di prodotto.

Il fattore della specializzazione per tipologia di attività ha permesso di individuare i seguenti gruppi omogenei:

- Agenti monomandatari (cluster 1, 5, 7, 9, 24);
- Agenti plurimandatari (cluster 2, 6, 8, 10, 25);
- Sub-agenti (cluster 23);
- Agenti distributori e/o con deposito (cluster 18, 21);
- Agenti esclusivi (cluster 22);
- Agenti in tentata vendita (cluster 16, 17, 20);
- Commissionari (cluster 19).

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare all'interno dell'attività gli agenti privi di struttura dalle agenzie di rappresentanze (cluster 26).

Il fattore della specializzazione di prodotto ha consentito di individuare i seguenti comparti:

---

spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

- Bibite (cluster 1, 2);
- Tabacchi ed articoli per fumatori (cluster 3);
- Superalcolici e vini (cluster 4);
- Salumi e formaggi (cluster 5, 6);
- Conserve alimentari e scatolame (cluster 7, 8);
- Carne e pesce (cluster 9, 10);
- Paste alimentari, riso e farine (cluster 11);
- Caffè, tè e prodotti per infusione (cluster 12);
- Alimenti surgelati e preparati (cluster 13);
- Alimenti dietetici ed integrali, liofilizzati e per l'infanzia (cluster 14);
- Prodotti da forno non dolci (cluster 15, 16);
- Latte e derivati (cluster 17, 18).

Sono inoltre emerse realtà nelle quali non esiste un comparto merceologico dominante ma prevale la despecializzazione dell'assortimento proposto.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazioni contrarie, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELLE BIBITE

NUMEROSITÀ: 853

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (96% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 42% dei casi, ammontano a 14 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita, per l'87% dei ricavi, dal comparto delle acque gassate e minerali, degli aperitivi e vini aromatizzati, delle bevande analcoliche, della birra e degli sciroppi e succhi.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dai grossisti (64% delle provvigioni) e dall'industria (28%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (63% dei ricavi) e da commercianti all'ingrosso (20%). Il numero medio di clienti è pari a 112.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 2.922 euro e le spese di viaggio risultano essere di 242 euro.

CLUSTER 2 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELLE BIBITE

NUMEROSITÀ: 618

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (88% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 48% dei casi, ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (96% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita, per l'80% dei ricavi, dal comparto delle acque gassate e minerali, degli aperitivi e vini aromatizzati, delle bevande analcoliche, della birra e degli sciroppi e succhi.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (53% delle provvigioni) e dai grossisti (36%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (44% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (33%) e dalla grande distribuzione organizzata (15%). Il numero medio di clienti è pari a 119.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.964 euro e le spese di viaggio risultano essere di 481 euro.

CLUSTER 3 - AGENTI DEL COMPARTO DEI TABACCHI E DEGLI ARTICOLI PER FUMATORI

NUMEROSITÀ: 175

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (99% dei soggetti) con una struttura composta da 2 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 57% dei casi, ammontano a 24 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti distributori (38% dei casi), agenti con deposito (21%) ed agenti monomandatari (27%).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto degli articoli per fumatori (53% dei ricavi) e dei prodotti per tabaccheria (44%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (51% delle provvigioni), dai grossisti (15%) e da altre aziende di servizi (13%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (92% dei ricavi). Il numero medio di clienti è pari a 159.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura e 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 1.615 euro e le spese di viaggio risultano essere di 279 euro.

CLUSTER 4 - AGENTI DEL COMPARTO DEI VINI E DEI SUPERALCOLICI

NUMEROSITÀ: 2.289

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (91% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 50% dei casi, ammontano a 19 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (79% dei casi) e monomandatari (20%).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei vini (71% dei ricavi) e delle bevande superalcoliche (21%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (66% delle provvigioni), dai grossisti (13%) e da altre aziende commerciali (13%). Il numero di aziende mandanti è pari a 6.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (56% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (20%) e dalla grande distribuzione organizzata (11%). Il numero medio di clienti è pari a 194.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.165 euro e le spese di viaggio risultano essere di 559 euro.

CLUSTER 5 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DEI SALUMI E DEI FORMAGGI

NUMEROSITÀ: 1.265

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (96% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 43% dei casi, ammontano a 16 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (97% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle carni insaccate e stagionate (68% dei ricavi) e dei formaggi (27%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (67% delle provvigioni) e dai grossisti (24%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (65% dei ricavi), dalla grande distribuzione organizzata (18%) e da commercianti all'ingrosso (10%). Il numero medio di clienti è pari a 96.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.475 euro e le spese di viaggio risultano essere di 464 euro.

CLUSTER 6 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DEI SALUMI E DEI FORMAGGI

NUMEROSITÀ: 1.273

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (89% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 53% dei casi, ammontano a 19 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle carni insaccate e stagionate (66% dei ricavi) e dei formaggi (24% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (77% delle provvigioni) e dai grossisti (14%). Il numero di aziende mandanti è pari a 5.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (50% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (22%) e dalla grande distribuzione organizzata (19%). Il numero medio di clienti è pari a 91.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.494 euro e le spese di viaggio risultano essere di 503 euro.

CLUSTER 7 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELLE CONSERVE ALIMENTARI E DELLO SCATOLAME

NUMEROSITÀ: 563

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (97% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 42% dei casi, ammontano a 16 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (96% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita, per l'81% dei ricavi, dal comparto delle conserve alimentari, dei dadi per brodo e gelatine, degli alimenti con olio, con aceto o in salamoia, dell'aceto, dei funghi e tartufi e degli oli alimentari.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (55% delle provvigioni) e dai grossisti (31%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (50% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (12%), dalla grande distribuzione organizzata (12%) e dai privati (11%).

Il numero medio di clienti è pari a 264.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.306 euro e le spese di viaggio risultano essere di 356 euro.

CLUSTER 8 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELLE CONSERVE ALIMENTARI E DELLO SCATOLAME

NUMEROSITÀ: 657

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (90% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 52% dei casi, ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita, per il 76% dei ricavi, dal comparto delle conserve alimentari, dei dadi per brodo e gelatine, degli alimenti con olio, con aceto o in salamoia, dell'aceto, dei funghi e tartufi e degli oli alimentari.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (72% delle provvigioni) e dai grossisti (15%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (44% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (20%) e dalla grande distribuzione organizzata (19%). Il numero medio di clienti è pari a 113.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.669 euro e le spese di viaggio risultano essere di 681 euro.

CLUSTER 9 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELLA CARNE E DEL PESCE

NUMEROSITÀ: 603

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (94% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 46% dei casi, ammontano a 17 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (95% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle carni fresche, surgelate, congelate e conservate (66% dei ricavi) e del pesce fresco, surgelato, congelato e conservato (20%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (50% delle provvigioni) e dai grossisti (37%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (57% dei ricavi) e, in misura inferiore, da commercianti all'ingrosso (11%), dalla grande distribuzione organizzata (8%), dall'industria (7%), dalle aziende di servizi (6%) e da altre aziende (9%). Il numero medio di clienti è pari a 87.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.471 euro e le spese di viaggio risultano essere di 325 euro.

CLUSTER 10 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELLA CARNE E DEL PESCE

NUMEROSITÀ: 398

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (86% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 59% dei casi, ammontano a 21 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (97% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle carni fresche, surgelate, congelate e conservate (47% dei ricavi) e del pesce fresco, surgelato, congelato e conservato (35%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (49% delle provvigioni) e dai grossisti (40%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (41% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (23%) e dalla grande distribuzione organizzata (12%). Il numero medio di clienti è pari a 73.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.369 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.089 euro.

CLUSTER 11 - AGENTI DEL COMPARTO DELLE PASTE ALIMENTARI, RISO E FARINE

NUMEROSITÀ: 995

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (96% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 42% dei casi, ammontano a 15 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (52% dei casi) e plurimandatari (47%).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle paste alimentari, riso e farine (90% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (64% delle provvigioni), dai grossisti (21%) e dagli agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (10%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (63% dei ricavi), dalla grande distribuzione organizzata (14%) e da commercianti all'ingrosso (9%). Il numero medio di clienti è pari a 112.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.347 euro e le spese di viaggio risultano essere di 281 euro.

CLUSTER 12 - AGENTI DEL COMPARTO DEL CAFFÈ, TÈ E PRODOTTI PER INFUSIONE

NUMEROSITÀ: 1.166

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (96% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 41% dei casi, ammontano a 15 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (71% dei casi) e plurimandatari (28%).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto del caffè, tè e prodotti per infusione (98% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (77% delle provvigioni) e dai grossisti (12%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno, talvolta 2.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (75% dei ricavi). Il numero medio di clienti è pari a 137.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 2.968 euro e le spese di viaggio risultano essere di 193 euro.

CLUSTER 13 - AGENTI DEL COMPARTO DEGLI ALIMENTI SURGELATI E PREPARATI

NUMEROSITÀ: 1.273

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (97% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 39% dei casi, ammontano a 15 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (74% dei casi) e plurimandatari (25%).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto degli alimenti surgelati e preparati (96% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (43% delle provvigioni) e dai grossisti (42%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno, talvolta 2.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (69% dei ricavi) e dalla grande distribuzione organizzata (14%). Il numero medio di clienti è pari a 125.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.036 euro e le spese di viaggio risultano essere di 224 euro.

CLUSTER 14 - AGENTI DEL COMPARTO DEGLI ALIMENTI DIETETICI E INTEGRALI, LIOFILIZZATI E PER L'INFANZIA

NUMEROSITÀ: 260

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (93% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 53% dei casi, ammontano a 17 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (51% dei casi) e plurimandatari (48%).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita, per il 76% dei ricavi, dal comparto degli alimenti dietetici e integrali, degli alimenti liofilizzati e degli alimenti per l'infanzia.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (72% delle provvigioni) e dai grossisti (16%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (42% dei ricavi), dalla grande distribuzione organizzata (29%) e da commercianti all'ingrosso (14%). Il numero medio di clienti è pari a 123.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.573 euro e le spese di viaggio risultano essere di 672 euro.

CLUSTER 15 - AGENTI DEL COMPARTO DEI PRODOTTI DA FORNO NON DOLCI

NUMEROSITÀ: 455

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (97% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 32% dei casi, ammontano a 15 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (75% dei casi) e plurimandatari (22%).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei prodotti da forno non dolci (88% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (65% delle provvigioni) e dai grossisti (23%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (68% dei ricavi), dalla grande distribuzione organizzata (18%) e da commercianti all'ingrosso (9%). Il numero medio di clienti è pari a 121.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 2.515 euro e le spese di viaggio risultano essere di 193 euro.

CLUSTER 16 - AGENTI IN TENTATA VENDITA DEL COMPARTO DEI PRODOTTI DA FORNO NON DOLCI

NUMEROSITÀ: 73

Le imprese appartenenti al cluster sono esclusivamente ditte individuali con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti in tentata vendita.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei prodotti da forno non dolci (90% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (70% delle provvigioni) e dai grossisti (25%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (84% dei ricavi) e dalla grande distribuzione organizzata (9%). Il numero medio di clienti è pari a 105.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 1.728 euro.

CLUSTER 17 - AGENTI IN TENTATA VENDITA DEL COMPARTO DEL LATTE E DERIVATI E DEI FORMAGGI

NUMEROSITÀ: 358

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (98% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 29% dei casi, ammontano a 13 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti in tentata vendita.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto del latte e derivati (69% dei ricavi) e dei formaggi (24%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dai grossisti (52% delle provvigioni) e dall'industria (38%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (74% dei ricavi) e dalla grande distribuzione organizzata (16%). Il numero medio di clienti è pari a 62.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 4.045 euro.

CLUSTER 18 - AGENTI DISTRIBUTORI E/O CON DEPOSITO DEL COMPARTO DEL LATTE E DERIVATI E DEI FORMAGGI

NUMEROSITÀ: 85

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (92% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 29% dei casi, ammontano a 16 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti distributori (73% dei casi) ed agenti con deposito (28%).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto del latte e derivati (67% dei ricavi) e dei formaggi (22%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (57% delle provvigioni) e dai grossisti (34%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (61% dei ricavi) e dalla grande distribuzione organizzata (20%). Il numero medio di clienti è pari a 126.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 6.864 euro e le spese di viaggio risultano essere di 133 euro.

CLUSTER 19 - COMMISSIONARI

NUMEROSITÀ: 309

Le imprese appartenenti al cluster sono ripartite tra ditte individuali (58% dei soggetti), società di persone (34%) e società di capitali (8%) con una struttura composta da uno o talvolta 2 addetti.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 43% dei casi, ammontano a 25 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente commissionari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto della frutta fresca, secca, conservata e ortaggi (42% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dai grossisti (50% delle provvigioni) e dall'industria (24%). Il numero di aziende mandanti è pari a 8.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (48% dei ricavi) e da commercianti all'ingrosso (27%). Il numero medio di clienti è pari a 102.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 1.537 euro e le spese di viaggio risultano essere di 483 euro.

CLUSTER 20 - AGENTI IN TENTATA VENDITA DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 388

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (98% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 28% dei casi, ammontano a 14 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti in tentata vendita.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (44% delle provvigioni) e dai grossisti (41%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (72% dei ricavi). Il numero medio di clienti è pari a 97.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 2.481 euro.

CLUSTER 21 - AGENTI CON DEPOSITO E/O DISTRIBUTORI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 210

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (85% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 43% dei casi, ammontano a 23 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti con deposito (53% dei casi) ed agenti distributori (50%).

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (55% delle provvigioni) e dai grossisti (26%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (69% dei ricavi) e, in misura inferiore, da commercianti all'ingrosso (8%) e dalla grande distribuzione organizzata (8%). Il numero medio di clienti è pari a 149.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.601 euro e le spese di viaggio risultano essere di 902 euro.

CLUSTER 22 - AGENTI ESCLUSIVI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 361

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (89% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 53% dei casi, ammontano a 21 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti esclusivi, agenti monomandatari per il 45% dei casi e plurimandatari per il 35%.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (64% delle provvigioni) e dai grossisti (23%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (49% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (18%) e dalla grande distribuzione organizzata (18%). Il numero medio di clienti è pari a 174.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.546 euro e le spese di viaggio risultano essere di 664 euro.

CLUSTER 23 - SUB-AGENTI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 420

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (96% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 42% dei casi, ammontano a 17 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono sub-agenti.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dagli agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (55% delle provvigioni), dall'industria (27%) e dai grossisti (13%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (64% dei ricavi), dalla grande distribuzione organizzata (16%) e da commercianti all'ingrosso (14%). Il numero medio di clienti è pari a 123.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 2.882 euro e le spese di viaggio risultano essere di 235 euro.

CLUSTER 24 - AGENTI MONOMANDATARI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 3.826

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (98% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 37% dei casi, ammontano a 14 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (42% delle provvigioni) e dai grossisti (41%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (69% dei ricavi) e dalla grande distribuzione organizzata (13%). Il numero medio di clienti è pari a 134.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.363 euro e le spese di viaggio risultano essere di 180 euro.

CLUSTER 25 - AGENTI PLURIMANDATARI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 2.596

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (93% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 43% dei casi, ammontano a 15 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (95% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (59% delle provvigioni) e dai grossisti (25%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (54% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (20%) e dalla grande distribuzione organizzata (16%). Il numero medio di clienti è pari a 122.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.270 euro e le spese di viaggio risultano essere di 373 euro.

CLUSTER 26 - AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DESPECIALIZZATE

NUMEROSITÀ: 611

Le imprese appartenenti al cluster sono ripartite tra ditte individuali (51% dei soggetti), società di persone (35%) e società di capitali (14%) con una struttura composta da 2-3 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività ammontano in media a 41 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (84% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (74% delle provvigioni) e dai grossisti (12%). Il numero di aziende mandanti è pari a 7.

La clientela è costituita dalla grande distribuzione organizzata (31% dei ricavi), da commercianti al dettaglio (30%) e da commercianti all'ingrosso (25%). Il numero medio di clienti è pari a 246.

Tra i beni strumentali sono presenti 2 autovetture e 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 5.838 euro e le spese di viaggio risultano essere di 2.339 euro.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi) / (numero addetti[5] * 1.000);
- ***resa del capitale*** = ricavi / valore dei beni strumentali;
- ***provvigioni sulle vendite*** = volume totale delle provvigioni[6] * 100 / volume totale delle vendite[7].

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 20° ventile, per i cluster 3 e 16;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25 e 26.

Per la ***resa del capitale*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Volume totale delle provvigioni = Volume delle provvigioni relative alle tipologie di aziende rappresentate: industria, grossisti, agenti di commercio o agenzie di rappresentanze, altre aziende commerciali e aziende di servizi.

[7] Volume totale delle vendite = Volume delle vendite relative alle tipologie di aziende rappresentate: industria, grossisti, agenti di commercio o agenzie di rappresentanze, altre aziende commerciali e aziende di servizi.

- dal 1° al 20° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25 e 26.

Per le ***provvigioni sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 16;
- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 3, 17, e 18;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25 e 26.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello regionale"[8], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy (valorizzate in funzione dell'area di esercizio dell'attività) ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti delle variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite.

Infine, nella definizione della "funzione di ricavo", si è tenuto conto della variabile "età professionale" (definita dalla differenza tra l'anno d'imposta per l'applicazione dello studio e l'anno di inizio dell' attività). Tale variabile interviene nel modulare il correttivo sulle variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite, in maniera proporzionalmente decrescente da 1 a 5 anni: il correttivo viene applicato nella misura del 100%, dell'80%, del 60%, del 40% e del 20% se l'età professionale è rispettivamente pari a 1, 2, 3, 4 e 5 anni.

Nell'allegato 7.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 7.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si

[8] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 7.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61A

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	16.287,6040	17.106,2087	18.233,1253	17.393,5146	9.971,1127
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	16.287,6040	17.106,2087	18.233,1253	17.393,5146	9.971,1127
Costo del venduto	1,4028	1,0447	1,0839	1,5720	1,4284
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,4028	1,0447	0,9642	1,0867	1,4284
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,4028	1,0447	0,8839	0,9835	1,4284
Volume totale delle vendite	0,0115	0,0091	0,0017	0,0269	0,0046
Volume totale delle vendite "Quota fino a 650.000 euro"	-	-	-	0,0503	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 900.000 euro"	0,0299	0,0331	-	-	0,0364
Volume totale delle vendite "Quota fino a 2.600.000 euro"	-	-	0,0143	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	-	0,0031	-	-	0,0026
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze"	-	-	-	-0,0058	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grossisti"	-	-	-	-0,0081	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grande Distribuzione Organizzata"	-	-	-	-0,0080	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61A**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Volume totale delle vendite "Quota fino a 650.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-0,0078	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 650.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-0,0159	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 900.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-0,0084	-	-	-	-0,0032
Volume totale delle vendite "Quota fino a 900.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-0,0084	-	-	-	-0,0032

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61A**

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	10.698,3480	17.849,0262	12.646,8701	16.547,0583	17.790,0409
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	10.698,3480	17.849,0262	12.646,8701	16.547,0583	17.790,0409
Costo del venduto	1,1150	1,3623	1,5110	1,1944	1,1869
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,1150	1,3623	1,5110	1,1944	1,1869
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,6531	1,3623	1,3159	0,6935	1,1869
Volume totale delle vendite	0,0133	0,0069	0,0092	0,0103	0,0077
Volume totale delle vendite “Quota fino a 550.000 euro”	-	0,0604	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 750.000 euro”	-	-	0,0383	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.000.000 euro”	-	-	-	0,0236	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.200.000 euro”	0,0211	-	-	-	0,0235
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata “Industria”	0,0015	-	0,0044	-	0,0025
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela “Grossisti”	-0,0028	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Costo per la produzione di servizi e alle Spese per acquisti di servizi	-0,3014	-	-	-0,6754	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 550.000 euro”	-	-0,0119	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 750.000 euro”	-	-	-0,0112	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61A**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Volume totale delle vendite quota fino a 550.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-0,0082	-	-	-
Volume totale delle vendite quota fino a 550.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-0,0082	-	-	-
Volume totale delle vendite quota fino a 750.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-0,0130	-	-
Volume totale delle vendite quota fino a 750.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-0,0130	-	-
Volume totale delle vendite quota fino a 1.000.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-0,0029	-
Volume totale delle vendite quota fino a 1.000.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-0,0029	-
Volume totale delle vendite quota fino a 1.200.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-0,0025	-	-	-	-0,0066
Volume totale delle vendite quota fino a 1.200.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-0,0025	-	-	-	-0,0066

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61A**

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	18.160,5350	19.644,6433	18.013,0333	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	-	18.160,5350	19.644,6433	18.013,0333	-
Costo del venduto	1,3027	1,4328	1,5095	1,3625	1,6988
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,3027	1,4328	1,5095	1,3625	1,6988
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,3027	1,4328	1,5095	1,3625	1,6988
Volume totale delle vendite	0,0103	0,0069	0,0057	0,0053	0,0195
Volume totale delle vendite "Quota fino a 320.000 euro"	-	-	-	-	0,0467
Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro"	-	0,0603	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 650.000 euro"	0,0332	-	0,0406	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro"	-	-	-	0,0396	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	0,0021	-	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze"	-0,0059	-	-	-	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grossisti"	-	-	-	-	-0,0073
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grande Distribuzione Organizzata"	-	-	-0,0025	-	-0,0060
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 320.000 euro"	-	-	-	-	-0,0093
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro"	-	-0,0069	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 650.000 euro"	-0,0049	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61A**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**	**CLUSTER 15**
Volume totale delle vendite quota fino a 320.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-0,0095
Volume totale delle vendite quota fino a 320.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-0,0095
Volume totale delle vendite quota fino a 650.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-0,0038	-	-0,0090	-	-
Volume totale delle vendite quota fino a 650.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-0,0038	-	-0,0090	-	-
Volume totale delle vendite quota fino a 1.000.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-0,0116	-
Volume totale delle vendite quota fino a 1.000.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-0,0116	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61A**

VARIABILI	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	-	-	7.068,7610	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	-	-	-	7.068,7610	-
Costo del venduto	1,3085	1,2430	1,1171	1,0109	1,4235
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,3085	1,2430	1,1171	1,0698	1,4235
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,3085	1,2430	1,1171	0,5424	1,4235
Volume totale delle vendite	0,0655	0,0115	0,0548	0,0150	0,0105
Volume totale delle vendite "Quota fino a 320.000 euro"	-	-	-	-	0,0692
Volume totale delle vendite "Quota fino a 450.000 euro"	-	0,0483	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro"	-	-	-	0,0307	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	-	0,0041	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Costo per la produzione di servizi e alle Spese per acquisti di servizi	-	-0,6190	-	-	-0,5449

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

TG61A

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20
Volume totale delle vendite quota fino a 320.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-0,0121
Volume totale delle vendite quota fino a 320.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-0,0121
Volume totale delle vendite quota fino a 450.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-0,0097	-	-	-
Volume totale delle vendite quota fino a 450.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-0,0097	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61A**

VARIABILI	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24	CLUSTER 25
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	13.458,1634	-	17.218,2390	12.321,2816
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	-	13.458,1634	-	17.218,2390	12.321,2816
Costo del venduto	1,4153	1,5749	1,7051	1,0214	1,1206
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,4153	1,5749	1,7051	1,4131	1,1206
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,4153	0,8654	1,7051	1,0281	1,3682
Volume totale delle vendite	0,0126	0,0075	0,0068	0,0030	0,0133
Volume totale delle vendite “Quota fino a 450.000 euro”	0,0607	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 550.000 euro”	-	-	-	0,0509	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 650.000 euro”	-	-	-	-	0,0431
Volume totale delle vendite “Quota fino a 750.000 euro”	-	0,0443	0,0327	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata “Industria”	-	-	-	0,0027	-
Correttivo età professionale relativo al Costo per la produzione di servizi e alle Spese per acquisti di servizi	-	-	-	-0,2799	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 450.000 euro”	-0,0244	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61A**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24	CLUSTER 25
Volume totale delle vendite quota fino a 550.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-0,0087	-
Volume totale delle vendite quota fino a 550.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-0,0091	-
Volume totale delle vendite quota fino a 650.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-0,0067
Volume totale delle vendite quota fino a 650.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-0,0067
Volume totale delle vendite quota fino a 750.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-0,0112	-	-	-
Volume totale delle vendite quota fino a 750.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-0,0112	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61A**

VARIABILI	**CLUSTER 26**
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	19.803,5826
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	19.803,5826
Costo del venduto	1,4291
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0083
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,7852
Volume totale delle vendite	0,0126
Volume totale delle vendite "Quota fino a 2.600.000 euro"	0,0231
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grande Distribuzione Organizzata"	-0,0030

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 7.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

- Mq dei locali destinati ad ufficio
- Mq dei locali destinati a magazzino/deposito

QUADRO C DEL QUESTIONARIO:

- Modalità organizzativa: Agente monomandatario
- Modalità organizzativa: Agente plurimandatario
- Modalità organizzativa: Sub-agente
- Modalità organizzativa: Agente esclusivo
- Modalità organizzativa: Agente distributore
- Modalità organizzativa: Agente con deposito
- Modalità organizzativa: Agente in tentata vendita
- Modalità organizzativa: Commissionario
- Tipologia di azienda rappresentata: Industria – Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Grossisti – Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze – Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Altre aziende commerciali – Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Aziende di servizi – Volume delle provvigioni

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Personale addetto all'attività: Sub-agenti – Non dipendenti - numero
- Personale addetto all'attività: Venditori, promotori e funzionari tecnico-commerciali – Non dipendenti – numero

TABELLA DEI SETTORI MERCEOLOGICI:

- Alimentari: 023 Alimenti dietetici e integrali
- Alimentari: 024 Alimenti liofilizzati
- Alimentari: 025 Alimenti per l'infanzia
- Alimentari: 026 Alimenti surgelati - preparati
- Alimentari: 027 Alimenti con olio, con aceto o in salamoia
- Alimentari: 028 Carni fresche, surgelate, congelate, conservate
- Alimentari: 029 Pesce fresco, surgelato, congelato, conservato

- Alimentari: 030 Carni stagionate e insaccate
- Alimentari: 031 Paste alimentari - Riso - Farine
- Alimentari: 032 Legumi secchi e conservati
- Alimentari: 033 Cereali secchi e conservati
- Alimentari: 034 Frutta fresca, secca e conservata - Ortaggi
- Alimentari: 035 Conserve alimentari
- Alimentari: 036 Oli alimentari
- Alimentari: 037 Aceto
- Alimentari: 038 Estratti alimentari
- Alimentari: 039 Dadi per brodo e gelatine
- Alimentari: 040 Funghi e tartufi
- Alimentari: 041 Aromi - Essenze e spezie
- Alimentari: 042 Caffè - The e prodotti per infusione
- Alimentari: 043 Latte e derivati
- Alimentari: 044 Formaggi
- Alimentari: 045 Uova
- Alimentari: 046 Prodotti da forno (non dolci)
- Articoli Diversi: 060 Articoli per fumatori
- Attrezzature e forniture per: 066 Alberghi
- Attrezzature e forniture per: 067 Ristoranti
- Attrezzature e forniture per: 068 Bar - Caffè
- Bevande: 073 Acque gassate e minerali
- Bevande: 074 Aperitivi - Vini aromatizzati
- Bevande: 075 Bevande analcoliche
- Bevande: 076 Bevande superalcoliche
- Bevande: 077 Vini
- Bevande: 078 Birra
- Bevande: 079 Sciroppi - Succhi
- Prodotti dolciari: 282 Prodotti da forno
- Prodotti dolciari: 283 Estratti per dolci, budini, creme
- Prodotti dolciari: 284 Cioccolato - Caramelle ecc.
- Prodotti dolciari: 285 Gelati e preparati per
- Prodotti dolciari: 286 Prodotti per pasticceria
- Prodotti dolciari: 287 Dolciumi in genere
- Prodotti dolciari: 288 Prodotti dolci surgelati
- Prodotti dolciari: 289 Pasticceria
- Varie: 330 Prodotti per tabaccheria

ALLEGATO 8

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG61B

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SG61B.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 51.15.0 – Intermediari del commercio di mobili, articoli per la casa e ferramenta.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello Studio di Settore SG61B è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2001, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESG61 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 12.919.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 9.909.

Su tali modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 223 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di esercizio dell'attività (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai settori merceologici prevalenti (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 9.686.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, ai diversi settori merceologici oggetto di intermediazione, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare venticinque gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto degli intermediari del commercio di mobili, articoli per la casa e ferramenta.

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business prevalenti sono:

- la specializzazione per tipologia di attività;
- il fattore dimensionale;
- la specializzazione di prodotto.

Il fattore della specializzazione per tipologia di attività ha permesso di individuare i seguenti gruppi omogenei:

- Agenti monomandatari (cluster 7, 10, 14, 16, 20);
- Agenti plurimandatari (cluster 2, 8, 11, 15, 17, 21);
- Agenti distributori e/o con deposito (cluster 22);
- Agenti esclusivi (cluster 23);
- Agenti in tentata vendita (cluster 24);
- Sub-agenti (cluster 25).

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare all'interno dell'attività gli agenti privi di struttura dalle agenzie di rappresentanze (cluster 3).

Il fattore della specializzazione di prodotto ha consentito di individuare i seguenti comparti:

- Utensileria, attrezzature e prodotti per il giardinaggio (cluster 1);
- Mobili in genere (cluster 2, 3, 25);
- Mobili imbottiti e complementi d'arredo (cluster 4);

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

- Mobili per l'industria, ospedali e scuole (cluster 5);
- Articoli per la casa (cluster 6);
- Pentole e coltelleria/posaterie (cluster 7, 8);
- Mobili e forniture per uffici ed alberghi (cluster 9);
- Sanitari, rivestimenti e attrezzature per idraulica (cluster 10, 11);
- Serramenti e porte (cluster 12);
- Materiale per illuminazione (cluster 13);
- Elettrodomestici (cluster 14, 15);
- Ferramenta (cluster 16, 17);
- Vernici e prodotti chimici (cluster 18);
- Tessile (cluster 19).

Sono inoltre emerse realtà nelle quali non esiste un comparto merceologico dominante ma prevale la despecializzazione dell'assortimento proposto.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazioni contrarie, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – AGENTI DEL COMPARTO DELL'UTENSILERIA, DELLE ATTREZZATURE E DEI PRODOTTI PER IL GIARDINAGGIO

NUMEROSITÀ: 85

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (91% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 56% dei casi a 20 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 45% dei casi agenti monomandatari e nel 54% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita da utensileria e attrezzature varie (68% dei ricavi), accessori (7%) e prodotti per il giardinaggio (13%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata prevalentemente dall'industria (54% delle provvigioni) come pure da grossisti (33%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (55% dei ricavi), dall'industria (19%), da grossisti (11%) e dalla grande distribuzione organizzata (6%). Il numero medio di clienti è pari a 149.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.695 euro e le spese di viaggio risultano essere di 662 euro.

CLUSTER 2 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DEI MOBILI IN GENERE

NUMEROSITÀ: 2.256

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (91% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 56% dei casi a 19 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono plurimandatari (97% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 96% dei ricavi dal comparto dei mobili in genere.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata prevalentemente dall'industria (83% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 5.

La clientela è costituita per l'87% dei ricavi da commercianti al dettaglio. Il numero medio di clienti è pari a 64.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.550 euro e le spese di viaggio risultano essere di 919 euro.

CLUSTER 3 – AGENZIE DEL COMPARTO DEI MOBILI IN GENERE

NUMEROSITÀ: 360

Le imprese appartenenti al cluster sono società di capitali nel 18% dei casi, società di persone nel 44% e ditte individuali nel rimanente 38%, con una struttura composta da 3 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 69 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 96% dei casi plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei mobili in genere (68% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata prevalentemente dall'industria (86% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 8.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (66% dei ricavi), dall'industria (13%) e da grossisti (11%). Il numero medio di clienti è pari a 171.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autovetture e da 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 6.499 euro e le spese di viaggio risultano essere di 3.528 euro.

CLUSTER 4 – AGENTI DEL COMPARTO DEI MOBILI IMBOTTITI E COMPLEMENTI D'ARREDO

NUMEROSITÀ: 246

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (91% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 57% dei casi a 21 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 22% dei casi agenti monomandatari e nel 74% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei mobili imbottiti (37% dei ricavi), mobili e complementi in vetro e cristallo (20%) e materassi, cuscini e reti (26%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata principalmente dall'industria (84% delle provvigioni) e anche da altre aziende commerciali (8%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (68% dei ricavi), dall'industria (10%) e da grossisti (8%). Il numero medio di clienti è pari a 81.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.269 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.254 euro.

CLUSTER 5 – AGENTI DEL COMPARTO DEI MOBILI PER L'INDUSTRIA, OSPEDALI E SCUOLE

NUMEROSITÀ: 173

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (86% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 66% dei casi a 24 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 36% dei casi agenti monomandatari e nel 59% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei mobili per l'industria, ospedali, scuole (79% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata prevalentemente dall'industria (73% delle provvigioni) e, in misura inferiore, da grossisti (11%) e da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (6%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 2.

La clientela è costituita da enti pubblici (35% dei ricavi), dall'industria (31%), da commercianti al dettaglio (11%) e da grossisti (9%). Il numero medio di clienti è pari a 91.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.400 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.651 euro.

CLUSTER 6 – AGENTI DEL COMPARTO DEGLI ARTICOLI PER LA CASA

NUMEROSITÀ: 385

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (92% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 52% dei casi a 22 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (24% dei casi) e plurimandatari (74%).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto degli articoli da regalo (35% dei ricavi), porcellana/ceramica/vetro per uso casalingo (33%), porcellana/ceramica/vetro per arredamento (8%) e vetri, piatti e vetrate (7%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (46% delle provvigioni), da grossisti (35%), da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (7%) e da altre aziende commerciali (9%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 4.

La clientela è costituita principalmente da commercianti al dettaglio (74% dei ricavi) e, in misura inferiore, da grossisti (17%). Il numero medio di clienti è pari a 90.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.536 euro e le spese di viaggio risultano essere di 2.151 euro.

CLUSTER 7 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELLE PENTOLE

NUMEROSITÀ: 196

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (98% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 61% dei casi a 35 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (95% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle pentole (86% dei ricavi) e della coltelleria–posaterie–attrezzi per la cucina (8%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (68% delle provvigioni), da grossisti (16%), da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (8%) e da altre aziende commerciali (7%). Coerentemente con la tipologia di attività esercitata il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da privati (78% dei ricavi) e da commercianti al dettaglio (12%). Il numero medio di clienti è pari a 134.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.710 euro.

CLUSTER 8 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELLA COLTELLERIA–POSATERIE–ATTREZZI PER LA CUCINA E DELLE PENTOLE

NUMEROSITÀ: 243

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (93% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 57% dei casi a 24 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 18% dei casi agenti monomandatari e nell'80% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto della coltelleria–posaterie–attrezzi per la cucina (47% dei ricavi) e delle pentole (37%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (62% delle provvigioni), da grossisti (20%), da altre aziende commerciali (10%) e da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (7%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (41% dei ricavi), da grossisti (14%) e dalla grande distribuzione organizzata (9%). Il numero medio di clienti è pari a 127.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.620 euro e le spese di viaggio risultano essere di 928 euro.

CLUSTER 9 – AGENTI DEL COMPARTO DEI MOBILI E FORNITURE PER UFFICI ED ALBERGHI

NUMEROSITÀ: 192

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (91% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 52% dei casi a 23 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 43% dei casi agenti monomandatari e nel 54% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei mobili per alberghi, ristoranti, bar e negozi (57% dei ricavi), delle attrezzature e forniture per alberghi ed uffici (17%) e dei mobili per ufficio (21%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata principalmente dall'industria (70% delle provvigioni) e, in misura inferiore, da grossisti (13%), da altre aziende commerciali (8%) e da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (6%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 2.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (41% dei ricavi), dall'industria (20%) e da commercianti all'ingrosso (12%). Il numero medio di clienti è pari a 84.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.184 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.057 euro.

CLUSTER 10 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DEI SANITARI, RIVESTIMENTI E ATTREZZATURE PER IDRAULICA

NUMEROSITÀ: 77

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (94% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività sono esigui ed ammontano nel 55% dei casi a 16 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei mobili e accessori per il bagno (33% dei ricavi), degli impianti igienico–sanitari (12%), dei pavimenti e rivestimenti (18%) e dei materiali per idraulica (27%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (45% delle provvigioni), da grossisti (40%), da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (7%) e da altre aziende commerciali (7%). Coerentemente con la tipologia di attività esercitata il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (42% dei ricavi), da grossisti (27%) e dall'industria (10%). Il numero medio di clienti è pari a 106.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.346 euro e le spese di viaggio risultano essere di 584 euro.

CLUSTER 11 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DEI SANITARI, RIVESTIMENTI E ATTREZZATURE PER IDRAULICA

NUMEROSITÀ: 274

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (85% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 65% dei casi a 24 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (98% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei mobili e accessori per il bagno (53% dei ricavi), degli impianti igienico–sanitari (9%), dei pavimenti e rivestimenti (14%) e dei materiali per idraulica (18%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata principalmente dall'industria (85% delle provvigioni) e, marginalmente, da grossisti (9%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 5.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (56% dei ricavi) e da grossisti (31%). Il numero medio di clienti è pari a 100.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.543 euro e le spese di viaggio risultano essere di 935 euro.

CLUSTER 12 – AGENTI DEL COMPARTO DEI SERRAMENTI E PORTE

NUMEROSITÀ: 122

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (90% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 56% dei casi a 22 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 38% dei casi agenti monomandatari e nel 60% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei serramenti e porte (70% dei ricavi) e del legno–compenso–tranciato–laminato (24%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata prevalentemente dall'industria (82% delle provvigioni) e, marginalmente, da grossisti (8%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 3.

La clientela è costituita dall'industria (38% dei ricavi), da grossisti (17%), da commercianti al dettaglio (17%) e da privati (15%). Il numero medio di clienti è pari a 71.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.425 euro e le spese di viaggio risultano essere di 945 euro.

CLUSTER 13 – AGENTI DEL COMPARTO DEI MATERIALI PER ILLUMINAZIONE

NUMEROSITÀ: 152

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (89% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 55% dei casi a 22 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 22% dei casi agenti monomandatari e nel 74% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle lampade ed apparecchi per illuminazione (74% dei ricavi) e dei materiali per impianti elettrici (21%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata principalmente dall'industria (66% delle provvigioni) e, in misura inferiore, da grossisti (18%), da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (8%) e da altre aziende commerciali (8%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 4.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (51% dei ricavi), da grossisti (23%) e dall'industria (8%). Il numero medio di clienti è pari a 87.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.038 euro e le spese di viaggio risultano essere di 916 euro.

CLUSTER 14 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DEGLI ELETTRODOMESTICI

NUMEROSITÀ: 556

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (98% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 42% dei casi a 21 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto degli elettrodomestici (97% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (65% delle provvigioni), da grossisti (15%), da altre aziende commerciali (11%) e da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (6%). Coerentemente con la tipologia di attività esercitata il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da privati (65% dei ricavi) e da commercianti al dettaglio (20%). Il numero medio di clienti è pari a 166.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.268 euro e le spese di viaggio risultano essere di 311 euro.

CLUSTER 15 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DEGLI ELETTRODOMESTICI

NUMEROSITÀ: 283

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (84% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 62% dei casi a 26 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (96% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto degli elettrodomestici (91% dei ricavi) e delle radio–TV–TVCC–videoregistratori–telecamere (5%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (65% delle provvigioni), da grossisti (19%) e da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (7%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (38% dei ricavi), da privati (28%), da commercianti all'ingrosso (14%) e dalla grande distribuzione organizzata (13%). Il numero medio di clienti è pari a 112.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.871 euro e le spese di viaggio risultano essere di 644 euro.

CLUSTER 16 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELLA FERRAMENTA

NUMEROSITÀ: 571

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (97% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività sono esigui ed ammontano nel 50% dei casi a 16 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto della ferramenta (97% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (34% delle provvigioni) e da grossisti (54%). Coerentemente con la tipologia di attività esercitata il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (49% dei ricavi), dall'industria (25%) e da grossisti (10%). Il numero medio di clienti è pari a 99.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.463 euro e le spese di viaggio risultano essere di 420 euro.

CLUSTER 17 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELLA FERRAMENTA

NUMEROSITÀ: 654

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (89% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 59% dei casi a 19 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (96% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto della ferramenta (95% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (58% delle provvigioni) e da grossisti (29%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 5.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (58% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (17%) e dall'industria (16%). Il numero medio di clienti è pari a 129.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.044 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.070 euro.

CLUSTER 18 – AGENTI DEL COMPARTO DELLE VERNICI E DEI PRODOTTI CHIMICI

NUMEROSITÀ: 176

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (95% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività sono esigui ed ammontano nel 53% dei casi a 16 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 34% dei casi agenti monomandatari e nel 65% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei coloranti–vernici e smalti (52% dei ricavi), dei prodotti chimici (8%), dei detersivi–candeggianti–combustibili (17%) e delle colle e sigillanti (9%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (67% delle provvigioni), da grossisti (21%) e da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (6%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 2.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (60% dei ricavi), da grossisti (10%) e dall'industria (11%). Il numero medio di clienti è pari a 109.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.213 euro e le spese di viaggio risultano essere di 340 euro.

CLUSTER 19 – AGENTI DEL COMPARTO TESSILE

NUMEROSITÀ: 78

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (92% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 45% dei casi a 20 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 35% dei casi agenti monomandatari e nel 63% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei tendaggi (49% dei ricavi), dei tappeti–arazzi–moquette (16%) e dei tessuti per l'arredamento (25%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (49% delle provvigioni), da grossisti (28%) e da altre aziende commerciali (13%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (61% dei ricavi), da grossisti (13%) e dall'industria (12%). Il numero medio di clienti è pari a 112.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.607 euro e le spese di viaggio risultano essere di 768 euro.

CLUSTER 20 – AGENTI MONOMANDATARI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 981

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (96% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 49% dei casi a 19 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (99% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (48% delle provvigioni), da grossisti (23%), da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (12%) e da altre aziende commerciali (13%). Coerentemente con la tipologia di attività esercitata il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (43% dei ricavi), da privati (20%), dall'industria (14%) e da grossisti (9%). Il numero medio di clienti è pari a 95.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.124 euro e le spese di viaggio risultano essere di 640 euro.

CLUSTER 21 – AGENTI PLURIMANDATARI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 1.012

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (88% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 59% dei casi a 21 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (97% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata prevalentemente dall'industria (71% delle provvigioni) e, in misura inferiore, da grossisti (14%) e da altre aziende commerciali (7%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 4.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (41% dei ricavi), dall'industria (26%), da commercianti all'ingrosso (15%) e dalla grande distribuzione organizzata (8%). Il numero medio di clienti è pari a 91.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.542 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.070 euro.

CLUSTER 22 – AGENTI DISTRIBUTORI E/O CON DEPOSITO DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 55

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (71% dei soggetti) con una struttura composta da uno, talvolta 2 addetti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 40 mq di uffici e 42 mq di locali destinati a deposito/magazzino.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 33% dei casi agenti distributori e nel 67% agenti con deposito.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (62% delle provvigioni), da grossisti (14%), da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (7%) e da altre aziende commerciali (8%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (35% dei ricavi), da privati (27%), dall'industria (19%) e da grossisti (11%). Il numero medio di clienti è pari a 118.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.191 euro e le spese di viaggio risultano essere di 923 euro.

CLUSTER 23 – AGENTI ESCLUSIVI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 158

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (83% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 66% dei casi a 31 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti esclusivi.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (69% delle provvigioni), da grossisti (15%) e da altre aziende commerciali (8%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (54% dei ricavi), da grossisti (12%) e dall'industria (12%). Il numero medio di clienti è pari a 149.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.594 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.202 euro.

CLUSTER 24 – AGENTI IN TENTATA VENDITA DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 71

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (97% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 45% dei casi a 22 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti in tentata vendita.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (64% delle provvigioni), da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (14%) e da altre aziende commerciali (9%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 2.

La clientela è costituita da privati (66% dei ricavi), da commercianti al dettaglio (19%) e dall'industria (7%). Il numero medio di clienti è pari a 89.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.313 euro.

CLUSTER 25 – SUB-AGENTI DEL COMPARTO DEI MOBILI IN GENERE

NUMEROSITÀ: 281

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (96% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività sono esigui ed ammontano nel 47% dei casi a 14 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente sub-agenti.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei mobili in genere (67% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata principalmente da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (92% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 3.

La clientela è costituita principalmente da commercianti al dettaglio (81% dei ricavi) e, in misura inferiore, da grossisti (7%). Il numero medio di clienti è pari a 66.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.242 euro e le spese di viaggio risultano essere di 513 euro.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi) / (numero addetti[5] * 1.000);
- ***resa del capitale*** = ricavi / valore dei beni strumentali;
- ***provvigioni sulle vendite*** = volume totale delle provvigioni[6] * 100 / volume totale delle vendite[7].

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 3;
- dal 1° al 20° ventile, per il cluster 24;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 6, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 19, 21, 22 e 23;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 4, 5, 7, 8, 14, 18, 20 e 25.

Per la ***resa del capitale*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 20° ventile, per tutti i cluster.

Per le ***provvigioni sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 7 e 24;
- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 3 e 18;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 20, 21, 22, 23 e 25.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Volume totale delle provvigioni = Volume delle provvigioni relative alle tipologie di aziende rappresentate: industria, grossisti, agenti di commercio o agenzie di rappresentanze, altre aziende commerciali e aziende di servizi.

[7] Volume totale delle vendite = Volume delle vendite relative alle tipologie di aziende rappresentate: industria, grossisti, agenti di commercio o agenzie di rappresentanze, altre aziende commerciali e aziende di servizi.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello regionale"[8], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy (valorizzate in funzione dell'area di esercizio dell'attività) ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti delle variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite.

Infine, nella definizione della "funzione di ricavo", si è tenuto conto della variabile "età professionale" (definita dalla differenza tra l'anno d'imposta per l'applicazione dello studio e l'anno di inizio dell' attività). Tale variabile interviene nel modulare il correttivo sulle variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite, in maniera proporzionalmente decrescente da 1 a 5 anni: il correttivo viene applicato nella misura del 100%, dell'80%, del 60%, del 40% e del 20% se l'età professionale è rispettivamente pari a 1, 2, 3, 4 e 5 anni.

Nell'allegato 8.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 8.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[8] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 8.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61B

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	8.511,1397	14.362,8112	11.734,1101	13.304,7474
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	-	7.193,8365	11.842,3177	11.734,1101	13.304,7474
Costo del venduto	1,0035	1,2383	1,5506	1,0335	1,4056
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0035	0,5302	0,5856	1,0335	1,1839
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0035	0,7351	0,6969	1,0335	0,7820
Volume totale delle vendite	0,0293	0,0363	0,0294	0,0229	0,0277
Volume totale delle vendite “Quota fino a 560.000 euro”	0,0271	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 680.000 euro”	-	0,0216	-	0,0354	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 770.000 euro”	-	-	-	-	0,0416
Volume totale delle vendite “Quota fino a 3.000.000 euro”	-	-	0,0124	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata “Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze”	-	-0,0069	-	-	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela “Grande Distribuzione Organizzata”	-	-0,0045	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 680.000 euro”	-	-	-	-0,0168	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61B**

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	14.335,1276	19.082,1862	11.486,3018	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	14.335,1276	19.082,1862	11.486,3018	-	-
Costo del venduto	1,3579	1,9904	1,9077	1,0492	1,3554
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,3579	1,9904	1,9077	1,0492	1,3554
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,3579	1,9904	1,9077	1,0492	1,3554
Volume totale delle vendite	0,0328	0,0114	0,0234	0,0336	0,0120
Volume totale delle vendite “Quota fino a 220.000 euro”	-	0,0906	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 450.000 euro”	-	-	0,0332	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 euro”	0,0405	-	-	0,0292	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 680.000 euro”	-	-	-	-	0,0382
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata “Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze”	-0,0121	-	-	-	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela “Grossisti”	-0,0139	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 euro”	-0,0171	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

TG61B

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-0,0136	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-0,0136	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61B**

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	12.946,4569	19.750,7665	-	-	12.708,2874
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	12.946,4569	19.750,7665	-	-	12.708,2874
Costo del venduto	0,9889	1,0825	1,1990	1,6192	1,0265
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9889	1,0825	1,1990	1,6192	1,0265
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,7946	1,0825	1,1990	1,6192	0,6158
Volume totale delle vendite	0,0402	0,0193	0,0164	0,0086	0,0218
Volume totale delle vendite “Quota fino a 220.000 euro”	-	-	-	0,1440	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 euro”	-	-	-	-	0,0425
Volume totale delle vendite “Quota fino a 770.000 euro”	-	-	0,0539	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 820.000 euro”	-	0,0317	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 990.000 euro”	0,0226	-	-	-	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela “Grossisti”	-0,0078	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61B**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Volume totale delle vendite “Quota fino a 220.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-0,0225	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 220.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-0,0225	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 770.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-0,0171	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 770.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-0,0171	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 990.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-0,0111	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 990.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-0,0111	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61B**

VARIABILI	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	18.716,3063	17.166,2493	19.146,4237	-	14.808,6441
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	18.716,3063	7.587,5069	19.146,4237	-	14.808,6441
Costo del venduto	2,0746	1,0977	1,5480	1,1865	1,3929
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	2,0746	1,0977	1,5480	1,1865	1,3929
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	2,0746	0,7158	1,5480	1,1865	1,1300
Volume totale delle vendite	0,0233	0,0342	0,0307	0,0406	0,0158
Volume totale delle vendite “Quota fino a 450.000 euro”	-	-	0,0316	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 500.000 euro”	-	-	-	0,0199	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 560.000 euro”	-	-	-	-	0,0378
Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 euro”	0,0297	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 820.000 euro”	-	0,0191	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata “Industria”	-	-	-	-	0,0049
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata “Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze”	-	-0,0115	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 560.000 euro”	-	-	-	-	-0,0084
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 euro”	-0,0079	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 820.000 euro”	-	-0,0086	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61B

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**
Volume totale delle vendite "Quota fino a 560.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-0,0070
Volume totale delle vendite "Quota fino a 560.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-0,0070
Volume totale delle vendite "Quota fino a 600.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-0,0093	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 600.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-0,0093	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 820.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-0,0040	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 820.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-0,0040	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61B**

VARIABILI	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24	CLUSTER 25
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	16.499,2952	18.484,1923	15.700,9959	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	13.807,3773	18.484,1923	15.700,9959	-	-
Costo del venduto	1,8411	1,1156	1,0180	1,0107	1,5652
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0472	1,1156	1,0180	1,0107	1,5652
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,7171	1,1156	0,5651	1,0107	1,5652
Volume totale delle vendite	0,0248	0,0407	0,0265	0,0432	0,0124
Volume totale delle vendite “Quota fino a 140.000 euro”	-	-	-	0,0679	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 680.000 euro”	-	-	-	-	0,0262
Volume totale delle vendite “Quota fino a 770.000 euro”	-	-	0,0296	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 820.000 euro”	0,0273	-	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata “Industria”	0,0030	-	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata “Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze”	-0,0085	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Costo per la produzione di servizi e alle Spese per acquisti di servizi	-0,5555	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 680.000 euro”	-	-	-	-	-0,0064

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61B**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 21**	**CLUSTER 22**	**CLUSTER 23**	**CLUSTER 24**	**CLUSTER 25**
Volume totale delle vendite "Quota fino a 680.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-0,0045
Volume totale delle vendite "Quota fino a 680.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-0,0045

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 8.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

- Mq dei locali destinati ad ufficio
- Mq dei locali destinati a magazzino / deposito

QUADRO C DEL QUESTIONARIO:

- Modalità organizzativa: Agente monomandatario
- Modalità organizzativa: Agente plurimandatario
- Modalità organizzativa: Sub-agente
- Modalità organizzativa: Agente esclusivo
- Modalità organizzativa: Agente distributore
- Modalità organizzativa: Agente con deposito
- Modalità organizzativa: Agente in tentata vendita
- Tipologia di azienda rappresentata: Industria - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Grossisti - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Altre aziende commerciali - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Aziende di servizi - Volume delle provvigioni
- Tipologia di clientela: Industria
- Tipologia di clientela: Enti pubblici e privati

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Personale addetto all'attività: Sub-agenti - Non dipendenti - Numero

TABELLA DEI SETTORI MERCEOLOGICI:

- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 020 Utensileria
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 021 Accessori
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 022 Prodotti per il giardinaggio
- Arredamento e Mobili: 047 Mobili in genere
- Arredamento e Mobili: 048 Mobili imbottiti
- Arredamento e Mobili: 049 Mobili per esterno
- Arredamento e Mobili: 050 Mobili e accessori per il bagno
- Arredamento e Mobili: 051 Mobili e complementi in giunco - Vimini - Rattan
- Arredamento e Mobili: 052 Mobili per alberghi, ristoranti, bar, negozi
- Arredamento e Mobili: 053 Mobili per l'industria, ospedali, scuole, comunità

- Arredamento e Mobili: 054 Mobili e complementi in vetro e cristallo - Specchi - Cornici
- Arredamento e Mobili: 055 Materassi - Cuscini - Reti
- Articoli Diversi: 058 Articoli da regalo
- Articoli Diversi: 062 Coltelleria - Posaterie - Attrezzi per la cucina
- Articoli Diversi: 063 Pentole
- Articoli Diversi: 064 Bomboniere
- Attrezzature e forniture per: 066 Alberghi
- Attrezzature e forniture per: 072 Uffici
- Carta - Cancelleria - Libri: 081 Carte da parati
- Edilizia: 104 Attrezzature varie
- Edilizia: 113 Impianti igienico-sanitari
- Edilizia: 116 Pavimenti in linoleum, gomma, legno, moquette
- Edilizia: 119 Rivestimenti
- Edilizia: 121 Serramenti e porte
- Edilizia: 126 Materiali per idraulica
- Elettrotecnica ed elettronica: 132 Materiali per impianti elettrici
- Elettrotecnica ed elettronica: 135 Lampade ed apparecchi per illuminazione
- Elettrotecnica ed elettronica: 137 Radio - TV - TVCC - Videoregistratori - Telecamere
- Elettrotecnica ed elettronica: 138 Elettrodomestici
- Ferramenta: 148 Ferramente e piccola utensileria
- Ferramenta: 149 Serrature
- Ferramenta: 150 Lucchetti - Catene
- Ferramenta: 151 Coltelleria - Forbici ecc.
- Ferramenta: 152 Minuteria metallica e affini
- Ferramenta: 153 Utensili vari
- Ferramenta: 154 Accessori
- Ferramenta: 155 Fai da te
- Legno e Bricolage: 172 Legno - Compenso - Tranciato - Laminato - ecc.
- Metallurgia - Siderurgia: 227 Rubinetterie ed accessori vari per tubazioni
- Porcellana - Ceramica - Vetro: 253 Per uso casalingo
- Porcellana - Ceramica - Vetro: 255 Per arredamento
- Porcellana - Ceramica - Vetro: 258 Vetri, piatti, vetrate
- Prodotti chimici: 261 Prodotti chimici
- Prodotti chimici: 265 Coloranti - Vernici e smalti
- Prodotti chimici: 267 Detersivi - Candeggianti - Combustibili
- Prodotti chimici: 269 Colle e sigillanti
- Tessili: 314 Tappeti - Arazzi - Moquette
- Tessili. 315 Tendaggi
- Tessili: 317 Tessuti per l'arredamento
- Varie: 328 Mobili per ufficio

ALLEGATO 9

Nota Tecnica e Metodologica

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG61C

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SG61C.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 51.16.0 – Intermediari del commercio di prodotti tessili, abbigliamento, calzature e articoli in cuoio, pellicce.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello Studio di Settore SG61C è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2001, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESG61 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 18.104.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 14.340.

Su tali modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 393 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di esercizio dell'attività (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai settori merceologici prevalenti (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 13.947.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, ai diversi settori merceologici oggetto di intermediazione, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare ventinove gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto degli intermediari del commercio di prodotti tessili, di abbigliamento (incluse le pellicce), di calzature e di articoli in cuoio.

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business prevalenti sono:

- la specializzazione per tipologia di attività;
- il fattore dimensionale;
- la specializzazione di prodotto.

Il fattore della specializzazione per tipologia di attività ha permesso di individuare i seguenti gruppi omogenei:

- Agenti monomandatari (cluster 3, 7, 10, 13, 15, 17, 21, 27);
- Agenti plurimandatari (cluster 4, 8, 11, 14, 16, 18, 22, 28);
- Sub-agenti (cluster 23);
- Agenti esclusivi (cluster 24);
- Agenti distributori e/o con deposito (cluster 25);
- Commissionari (cluster 26).

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare all'interno dell'attività gli agenti privi di struttura dalle agenzie di rappresentanze (cluster 5, 9, 12, 19, 29).

Il fattore della specializzazione di prodotto ha consentito di individuare i seguenti comparti:

- Cuoio e pelli conciate (cluster 1);
- Abbigliamento in pelle e pellicceria (cluster 2);
- Tessuti (cluster 3, 4, 5);

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

- Fibre tessili e filati (cluster 6);
- Calzature (cluster 7, 8, 9);
- Abbigliamento uomo, donna, bambino, neonato, gestante (cluster 10, 11, 12);
- Abbigliamento intimo, calzetteria e costumi da bagno (cluster 13, 14);
- Biancheria tendaggi e tessuti per arredamento (cluster 15, 16);
- Abbigliamento sportivo ed accessori (cluster 17, 18, 19);
- Borse, pelletteria, valigeria, ombrelli e accessori (cluster 20);
- Camiceria e maglieria uomo, donna, bambino (cluster 21, 22).

Sono inoltre emerse realtà nelle quali non esiste un comparto merceologico dominante ma prevale la despecializzazione dell'assortimento proposto.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazioni contrarie, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 - AGENTI DEL COMPARTO DEL CUOIO E DELLE PELLI CONCIATE

NUMEROSITÀ: 394

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (76% dei soggetti) con una struttura composta da uno o talvolta due addetti.

Gli spazi destinati all'attività nel 62% dei casi ammontano a 32 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 78% agenti plurimandatari e per il 16% monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto del cuoio e delle pelli conciate (99% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (83% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 5.

La clientela è costituita per l'88% dei ricavi dall'industria. Il numero medio di clienti è pari a 42.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.345 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.670 euro.

CLUSTER 2 - AGENTI DEL COMPARTO DELL'ABBIGLIAMENTO IN PELLE E DELLA PELLICCERIA

NUMEROSITÀ: 144

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (84% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività nel 58% dei casi ammontano a 29 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 69% agenti plurimandatari e per il 24% monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dell'abbigliamento in pelle (65% dei ricavi) e della pellicceria (19%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (70% delle provvigioni) e dai grossisti (16%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (64% dei ricavi), dall'industria (16%) e dai grossisti (12%). Il numero medio di clienti è pari a 48.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.334 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.135 euro.

CLUSTER 3 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DEI TESSUTI

NUMEROSITÀ: 157

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (87% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività nel 55% dei casi ammontano a 25 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei tessuti in genere (98% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (66% delle provvigioni), dai grossisti (18%) e dagli agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (13%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita dall'industria (64% dei ricavi), dai grossisti (14%) e dai commercianti al dettaglio (14%). Il numero medio di clienti è pari a 65.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.039 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.789 euro.

CLUSTER 4 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DEI TESSUTI

NUMEROSITÀ: 615

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (78% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 17 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 97% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei tessuti in genere (97% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (82% delle provvigioni) e dai grossisti (10%). Il numero di aziende mandanti è pari a 5.

La clientela è costituita dall'industria (71% dei ricavi), dai grossisti (12%) e dai commercianti al dettaglio (12%). Il numero medio di clienti è pari a 53.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.161 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.277 euro.

CLUSTER 5 - AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DEL COMPARTO DEI TESSUTI

NUMEROSITÀ: 225

Le imprese appartenenti al cluster sono ripartite tra ditte individuali (34% dei soggetti), società di persone (48%) e società di capitali (18%) con una struttura composta da in media 3 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 79 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 96% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei tessuti in genere (96% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (90% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 11.

La clientela è costituita dall'industria (83% dei ricavi) e dai grossisti (10%). Il numero medio di clienti è pari a 113.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autovetture e da 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 5.959 euro e le spese di viaggio risultano essere di 4.619 euro.

CLUSTER 6 - AGENTI DEL COMPARTO DELLE FIBRE TESSILI E DEI FILATI

NUMEROSITÀ: 548

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (72% dei soggetti) con una struttura composta da uno o talvolta due addetti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 27 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 78% agenti plurimandatari e per il 18% monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle fibre tessili e filati (98% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (84% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita dall'industria (80% dei ricavi), dai commercianti al dettaglio (9%) e dai grossisti (8%). Il numero medio di clienti è pari a 69.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.670 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.320 euro.

CLUSTER 7 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELLE CALZATURE

NUMEROSITÀ: 301

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (87% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività nel 58% dei casi ammontano a 24 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle calzature (98% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (67% delle provvigioni) e dai grossisti (21%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (62% dei ricavi), dall'industria (14%) e dai grossisti (12%). Il numero medio di clienti è pari a 61.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.167 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.133 euro.

CLUSTER 8 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELLE CALZATURE

NUMEROSITÀ: 1.044

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (88% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività nel 54% dei casi ammontano a 21 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 98% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle calzature (98% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (78% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (68% dei ricavi), dai grossisti (12%) e dall'industria (12%). Il numero medio di clienti è pari a 69.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.831 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.192 euro.

CLUSTER 9 - AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DEL COMPARTO DELLE CALZATURE

NUMEROSITÀ: 186

Le imprese appartenenti al cluster sono ripartite tra ditte individuali (44% dei soggetti), società di persone (36%) e società di capitali (20%) con una struttura composta in media da 3 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 69 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 95% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle calzature (94% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (81% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 6.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (53% dei ricavi), dall'industria (23%), dai grossisti (13%) e dalla grande distribuzione organizzata (11%). Il numero medio di clienti è pari a 113.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autovetture e da 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 6.204 euro e le spese di viaggio risultano essere di 4.433 euro.

CLUSTER 10 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELL'ABBIGLIAMENTO UOMO, DONNA, BAMBINO, NEONATO E GESTANTE

NUMEROSITÀ: 836

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (88% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività nel 51% dei casi ammontano a 25 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dell'abbigliamento uomo, donna e bambino (94% dei ricavi) e, in misura inferiore, dall'abbigliamento per neonato e gestante (4%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (51% delle provvigioni) e dai grossisti (22%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (70% dei ricavi) e dai grossisti (11%). Il numero medio di clienti è pari a 51.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.677 euro e le spese di viaggio risultano essere di 727 euro.

CLUSTER 11 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELL'ABBIGLIAMENTO UOMO, DONNA, BAMBINO, NEONATO E GESTANTE

NUMEROSITÀ: 2.148

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (81% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 17 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 97% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dell'abbigliamento uomo, donna e bambino (91% dei ricavi) e, in misura inferiore, dall'abbigliamento per neonato e gestante (4%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (76% delle provvigioni) e dai grossisti (9%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (73% dei ricavi) e dai grossisti (14%). Il numero medio di clienti è pari a 54.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.871 euro e le spese di viaggio risultano essere di 889 euro.

CLUSTER 12 - AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DEL COMPARTO DELL'ABBIGLIAMENTO UOMO, DONNA, BAMBINO, NEONATO E GESTANTE

NUMEROSITÀ: 579

Le imprese appartenenti al cluster sono ripartite tra ditte individuali (34% dei soggetti), società di persone (42%) e società di capitali (24%) con una struttura composta in media da 3 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 96 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 92% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dell'abbigliamento uomo, donna e bambino (82% dei ricavi) e, in misura inferiore, dall'abbigliamento per neonato e gestante (4%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (84% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 7.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (72% dei ricavi), dall'industria (10%) e dai grossisti (9%). Il numero medio di clienti è pari a 112.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autovetture e da 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 6.683 euro e le spese di viaggio risultano essere di 3.912 euro.

CLUSTER 13 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELL'ABBIGLIAMENTO INTIMO, CALZETTERIA E COSTUMI DA BAGNO

NUMEROSITÀ: 319

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (92% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività nel 49% dei casi ammontano a 21 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dell'abbigliamento intimo (68% dei ricavi), della calzetteria (19%) e dei costumi da bagno (10%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (64% delle provvigioni) e dai grossisti (22%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (76% dei ricavi) e dai grossisti (11%). Il numero medio di clienti è pari a 74.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.656 euro e le spese di viaggio risultano essere di 581 euro.

CLUSTER 14 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELL'ABBIGLIAMENTO INTIMO, CALZETTERIA E COSTUMI DA BAGNO

NUMEROSITÀ: 871

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (85% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività nel 60% dei casi ammontano a 25 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 97% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dell'abbigliamento intimo (62% dei ricavi), della calzetteria (22%) e dei costumi da bagno (11%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (78% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (65% dei ricavi) e dai grossisti (22%). Il numero medio di clienti è pari a 63.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.795 euro e le spese di viaggio risultano essere di 810 euro.

CLUSTER 15 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELLA BIANCHERIA, TENDAGGI E TESSUTI PER ARREDAMENTO

NUMEROSITÀ: 237

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (95% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività nel 42% dei casi ammontano a 22 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto della biancheria (39% dei ricavi), tendaggi (19%) e tessuti per l'arredamento (31%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (60% delle provvigioni) e dai grossisti (31%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (54% dei ricavi), dai grossisti (13%) e dall'industria (13%). Il numero medio di clienti è pari a 102.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.368 euro e le spese di viaggio risultano essere di 532 euro.

CLUSTER 16 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELLA BIANCHERIA, TENDAGGI E TESSUTI PER ARREDAMENTO

NUMEROSITÀ: 720

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (90% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività nel 58% dei casi ammontano a 24 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 98% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto della biancheria (45% dei ricavi), tendaggi (15%) e tessuti per l'arredamento (25%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (70% delle provvigioni) e dai grossisti (21%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (54% dei ricavi), dai grossisti (24%) e dall'industria (13%). Il numero medio di clienti è pari a 88.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.772 euro e le spese di viaggio risultano essere di 845 euro.

CLUSTER 17 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELL'ABBIGLIAMENTO SPORTIVO ED ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 165

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (78% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività nel 60% dei casi ammontano a 34 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dell'abbigliamento sportivo ed accessori (96% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (53% delle provvigioni), dagli agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (21%) e dai grossisti (18%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (75% dei ricavi) e, in misura inferiore, dai grossisti (8%), dalla grande distribuzione organizzata (6%) e dall'industria (6%). Il numero medio di clienti è pari a 63.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.784 euro e le spese di viaggio risultano essere di 679 euro.

CLUSTER 18 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELL'ABBIGLIAMENTO SPORTIVO ED ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 456

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (84% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 16 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 97% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dell'abbigliamento sportivo ed accessori (95% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (66% delle provvigioni), dai grossisti (11%) e dagli agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (11%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita per l'83% dei ricavi dai commercianti al dettaglio. Il numero medio di clienti è pari a 66.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.726 euro e le spese di viaggio risultano essere di 700 euro.

CLUSTER 19 - AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DEL COMPARTO DELL'ABBIGLIAMENTO SPORTIVO ED ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 134

Le imprese appartenenti al cluster sono ripartite tra ditte individuali (36% dei soggetti), società di persone (49%) e società di capitali (15%) con una struttura composta da 2-3 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 72 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 96% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto abbigliamento sportivo ed accessori (92% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (86% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (79% dei ricavi), dalla grande distribuzione organizzata (8%) e dai grossisti (7%). Il numero medio di clienti è pari a 120.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autovetture e da 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 6.787 euro e le spese di viaggio risultano essere di 2.325 euro.

CLUSTER 20 - AGENTI DEL COMPARTO DELLE BORSE, PELLETTERIA, VALIGERIA, OMBRELLI E ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 380

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (82% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività nel 57% dei casi ammontano a 28 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 77% agenti plurimandatari e per il 20% monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto delle borse, pelletteria, valigeria, ombrelli ed accessori (96% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (73% delle provvigioni) e dai grossisti (11%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (48% dei ricavi), dall'industria (33%) e dai grossisti (12%). Il numero medio di clienti è pari a 75.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.616 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.233 euro.

CLUSTER 21 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELLA CAMICERIA E MAGLIERIA UOMO, DONNA, BAMBINO

NUMEROSITÀ: 111

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (93% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività nel 51% dei casi ammontano a 36 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 97% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto della camiceria (19% dei ricavi) e maglieria uomo, donna, bambino (73%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (59% delle provvigioni), dai grossisti (20%) e dagli agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (11%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (60% dei ricavi) e dai grossisti (19%). Il numero medio di clienti è pari a 37.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 2.808 euro e le spese di viaggio risultano essere di 822 euro.

CLUSTER 22 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELLA CAMICERIA E MAGLIERIA UOMO, DONNA, BAMBINO

NUMEROSITÀ: 615

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (81% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività nel 64% dei casi ammontano a 33 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 97% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto della camiceria (17% dei ricavi) e maglieria uomo, donna, bambino (64%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (79% delle provvigioni) e dai grossisti (10%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (60% dei ricavi), dai grossisti (21%) e dall'industria (10%). Il numero medio di clienti è pari a 48.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.575 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.012 euro.

CLUSTER 23 - SUB-AGENTI

NUMEROSITÀ: 681

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (94% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività nel 52% dei casi ammontano a 22 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente sub-agenti.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dagli agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (77% delle provvigioni) e dall'industria (17%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (72% dei ricavi), dall'industria (11%) e dai grossisti (9%). Il numero medio di clienti è pari a 66.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.321 euro e le spese di viaggio risultano essere di 556 euro.

CLUSTER 24 - AGENTI ESCLUSIVI

NUMEROSITÀ: 228

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (74% dei soggetti) con una struttura composta da 1-2 addetti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 30 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti esclusivi, per il 57% agenti plurimandatari e per il 23% monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (78% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (59% dei ricavi), dall'industria (21%) e dai grossisti (9%). Il numero medio di clienti è pari a 78.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.972 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.505 euro.

CLUSTER 25 - AGENTI CON DEPOSITO / AGENTI DISTRIBUTORI

NUMEROSITÀ: 139

Le imprese appartenenti al cluster sono ripartite tra ditte individuali (53% dei soggetti), società di persone (29%) e società di capitali (18%) con una struttura composta quasi sempre da 2 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 27 mq di uffici e 59 mq destinati a magazzino.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 78% agenti con deposito e per il 24% agenti distributori.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (71% delle provvigioni), dai grossisti (10%) e dagli agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (9%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è prevalentemente costituita dall'industria (38% dei ricavi) e dai commercianti al dettaglio (31%). Il numero medio di clienti è pari a 95.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.906 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.236 euro.

CLUSTER 26 - COMMISSIONARI

NUMEROSITÀ: 114

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (67% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da 2 addetti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 36 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente commissionari.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (68% delle provvigioni) e dai grossisti (12%). Il numero di aziende mandanti è pari a 6.

La clientela è costituita dall'industria (43% dei ricavi), dai grossisti (23%) e dai commercianti al dettaglio (21%). Il numero medio di clienti è pari a 29.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 2.283 euro e le spese di viaggio risultano essere di 4.515 euro.

CLUSTER 27 - AGENTI MONOMANDATARI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 404

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (93% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività nel 51% dei casi ammontano a 20 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (51% delle provvigioni) e dai grossisti (26%), dagli agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (9%) e da altri commercianti (10%).

Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (47% dei ricavi), dall'industria (23%) e dai grossisti (10%). Il numero medio di clienti è pari a 86.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.372 euro e le spese di viaggio risultano essere di 644 euro.

CLUSTER 28 - AGENTI PLURIMANDATARI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 932

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (84% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività nel 57% dei casi ammontano a 21 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 95% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (70% delle provvigioni) e dai grossisti (13%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (46% dei ricavi), dall'industria (28%) e dai grossisti (16%). Il numero medio di clienti è pari a 78.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.303 euro e le spese di viaggio risultano essere di 686 euro.

CLUSTER 29 - AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DESPECIALIZZATE

NUMEROSITÀ: 236

Le imprese appartenenti al cluster sono ripartite tra ditte individuali (39% dei soggetti), società di persone (44%) e società di capitali (17%) con una struttura composta da 2-3 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 70 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 93% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (85% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 8.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (44% dei ricavi), dall'industria (28%) e dai grossisti (19%). Il numero medio di clienti è pari a 95.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autovetture e da 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 5.904 euro e le spese di viaggio risultano essere di 2.926 euro.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi) / (numero addetti[5] * 1.000);
- ***resa del capitale*** = ricavi / valore dei beni strumentali;
- ***provvigioni sulle vendite*** = volume totale delle provvigioni[6] * 100 / volume totale delle vendite[7].

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 5, 9, 12 e 19;

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Volume totale delle provvigioni = Volume delle provvigioni relative alle tipologie di aziende rappresentate: industria, grossisti, agenti di commercio o agenzie di rappresentanze, altre aziende commerciali e aziende di servizi.

[7] Volume totale delle vendite = Volume delle vendite relative alle tipologie di aziende rappresentate: industria, grossisti, agenti di commercio o agenzie di rappresentanze, altre aziende commerciali e aziende di servizi.

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 6, 20, e 29;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 4, 7, 8, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27 e 28.

Per la ***resa del capitale*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 20° ventile, per tutti i cluster.

Per le ***provvigioni sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 9, 12, 13, 18, 19, 20, 21, 24, 25, 26, 27 e 28;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 14, 15, 16, 17, 22, 23, e 29.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello regionale"[8], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy (valorizzate in funzione dell'area di esercizio dell'attività) ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti delle variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite.

Infine, nella definizione della "funzione di ricavo", si è tenuto conto della variabile "età professionale" (definita dalla differenza tra l'anno d'imposta per l'applicazione dello studio e l'anno di inizio dell' attività). Tale variabile interviene nel modulare il correttivo sulle variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite, in maniera proporzionalmente decrescente da 1 a 5 anni: il correttivo viene applicato nella misura del 100%, dell'80%, del 60%, del 40% e del 20% se l'età professionale è rispettivamente pari a 1, 2, 3, 4 e 5 anni.

Nell'allegato 9.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 9.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

[8] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 9.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61C

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	11.690,0591	15.917,1328	-	16.440,2967	22.709,3711
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	11.690,0591	15.917,1328	-	16.440,2967	22.709,3711
Costo del venduto	1,1109	1,0663	1,0136	1,0611	1,0022
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9464	1,0663	1,0136	1,0611	1,0022
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9236	1,0663	1,0136	1,0611	0,4467
Volume totale delle vendite	0,0104	0,0208	0,0150	0,0168	0,0111
Volume totale delle vendite “Quota fino a 650.000 euro”	-	0,0336	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.000.000 euro”	-	-	0,0301	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.500.000 euro”	-	-	-	0,0199	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 2.000.000 euro”	0,0133	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 7.000.000 euro”	-	-	-	-	0,0144
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata “Industria”	0,0058	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.500.000 euro”	-	-	-	-0,0063	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61C**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	18.873,6742	-	15.461,8247	14.222,3062	13.176,4437
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	18.873,6742	-	15.461,8247	14.222,3062	13.176,4437
Costo del venduto	1,0456	1,0637	1,4847	1,1785	1,0818
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0456	1,0637	0,7267	1,1785	1,0818
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,6055	0,8877	0,8600	1,2216	1,3732
Volume totale delle vendite	0,0124	0,0151	0,0286	0,0070	0,0092
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.000.000 euro”	-	-	0,0263	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.250.000 euro”	-	0,0349	-	-	0,0352
Volume totale delle vendite “Quota fino a 2.000.000 euro”	0,0150	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 4.300.000 euro”	-	-	-	0,0385	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata “Industria”	-	-	0,0072	-	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela “Grossisti”	-	-	-0,0087	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61C

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-0,0050	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-0,0050	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.250.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-0,0095	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.250.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-0, 0095	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 4.300.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-0,0135	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 4.300.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-0,0135	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61C

VARIABILI	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**	**CLUSTER 15**
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	14.497,6323	17.906,2432	10.631,8476	9.661,6446	10.536,9794
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	14.497,6323	17.906,2432	10.631,8476	9.661,6446	10.536,9794
Costo del venduto	1,0540	1,0125	1,3475	1,3921	2,5573
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,7610	0,7976	1,3475	0,8499	2,5573
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,7017	0,7870	1,3475	0,6456	1,2997
Volume totale delle vendite	0,0238	0,0289	0,0281	0,0372	0,0310
Volume totale delle vendite "Quota fino a 650.000 euro"	-	-	0,0235	0,0323	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 900.000 euro"	0,0340	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 2.800.000 euro"	-	0,0175	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	0,0052	-	0,0077	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze"	-	-	-	-0,0070	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grossisti"	-0,0099	-	-0,0061	-0,0153	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grande Distribuzione Organizzata"	-0,0050	-	-	-0,0129	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 900.000 euro"	-0,0051	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61C**

VARIABILI	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	11.382,2265	21.878,0933	19.590,7536	22.745,2754	14.340,1971
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	7.108,4366	21.878,0933	19.590,7536	22.745,2754	14.340,1971
Costo del venduto	1,4990	1,0915	1,0040	1,0546	1,6236
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,8010	1,0915	0,5918	1,0546	1,2488
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,8587	1,0915	1,1222	1,0546	1,1348
Volume totale delle vendite	0,0278	0,0090	0,0370	0,0091	0,0121
Volume totale delle vendite “Quota fino a 900.000 euro”	-	-	0,0257	-	0,0476
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.000.000 euro”	0,0252	0,0412	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 3.200.000 euro”	-	-	-	0,0243	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela “Grossisti”	-0,0070	-	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**
Volume totale delle vendite “Quota fino a 900.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-0,0127	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 900.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-0,0127	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61C**

VARIABILI	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24	CLUSTER 25
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	12.705,7137	15.009,3010	10.317,3719	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	-	12.705,7137	15.009,3010	10.317,3719	-
Costo del venduto	1,4978	1,1737	1,7214	1,0670	1,0288
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,4978	1,1737	1,7214	1,0486	1,1909
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,4978	0,5302	1,7214	1,1872	1,2249
Volume totale delle vendite	0,0196	0,0270	0,0025	0,0149	0,0126
Volume totale delle vendite "Quota fino a 650.000 euro"	0,0310	0,0340	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.100.000 euro"	-	-	0,0295	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 2.000.000 euro"	-	-	-	0,0289	0,0272
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grossisti"	-	-0,0041	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.100.000 euro"	-	-	-0,0068	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61C**

VARIABILI	CLUSTER 26	CLUSTER 27	CLUSTER 28	CLUSTER 29
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	-	9.983,8776	19.527,1606
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	-	-	9.983,8776	19.527,1606
Costo del venduto	1,1140	1,5952	1,1463	1,2744
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,1140	1,5952	0,9718	0,8056
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,1140	1,5952	0,8328	0,9787
Volume totale delle vendite	0,0060	0,0163	0,0165	0,0121
Volume totale delle vendite “Quota fino a 650.000 euro”	-	0,0373	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.000.000 euro”	-	-	0,0386	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.100.000 euro”	0,0438	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 2.800.000 euro”	-	-	-	0,0262

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 9.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

- Mq dei locali destinati a ufficio
- Mq dei locali destinati a magazzino / deposito

QUADRO C DEL QUESTIONARIO:

- Modalità organizzativa: Agente monomandatario
- Modalità organizzativa: Agente plurimandatario
- Modalità organizzativa: Sub-agente
- Modalità organizzativa: Agente esclusivo
- Modalità organizzativa: Agente distributore
- Modalità organizzativa: Agente con deposito
- Modalità organizzativa: Commissionario
- Tipologia di azienda rappresentata: Industria - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Grossisti - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Altre aziende commerciali - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Aziende di servizi - Volume delle provvigioni
- Tipologia di clientela: Industria

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Personale addetto all'attività: Sub-agenti - Non dipendenti - Numero
- Personale addetto all'attività: Venditori, promotori e funzionari tecnico-commerciali - Non dipendenti - Numero

TABELLA DEI SETTORI MERCEOLOGICI:

- Abbigliamento: 001 Abbigliamento, uomo, donna e bambino
- Abbigliamento: 002 Abbigliamento per neonato, gestante
- Abbigliamento: 003 Abbigliamento in pelle
- Abbigliamento: 004 Abbigliamento sportivo
- Abbigliamento: 005 Abbigliamento intimo
- Abbigliamento: 006 Abiti da lavoro
- Abbigliamento: 007 Costumi da bagno
- Abbigliamento: 008 Camiceria

- Abbigliamento: 009 Maglieria uomo, donna e bambino
- Abbigliamento: 010 Calzetteria
- Abbigliamento: 011 Guanti - Cappelli
- Abbigliamento: 012 Cravatte - Foulard - Sciarpe
- Abbigliamento: 013 Articoli vari per merceria
- Arredamento e Mobili: 055 Materassi - Cuscini - Reti
- Arredamento e Mobili: 056 Accessori
- Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria: 096 Borse
- Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria: 097 Calzature
- Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria: 098 Cuoio e pelli conciate
- Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria: 099 Pelletteria
- Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria: 100 Pellicceria
- Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria: 101 Valigeria
- Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria: 102 Ombrelli
- Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria: 103 Accessori
- Sport e tempo libero: 302 Abbigliamento
- Sport e tempo libero: 306 Sci e sport invernali
- Sport e tempo libero: 307 Sport vari
- Sport e tempo libero: 308 Accessori
- Tessili: 309 Biancheria
- Tessili: 310 Biancheria per la casa
- Tessili: 311 Biancheria per alberghi, comunità, ecc.
- Tessili: 312 Coperte - Trapunte - Piumini
- Tessili: 313 Fibre tessili e filati
- Tessili: 314 Tappeti - Arazzi - Moquette
- Tessili: 315 Tendaggi
- Tessili: 316 Tessuti in genere
- Tessili: 317 Tessuti per l'arredamento
- Tessili: 318 Tessuti plastici - Cuoio artificiale
- Tessili: 319 Accessori

ALLEGATO 10

Nota Tecnica e Metodologica

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG61D

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SG61D.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 51.18.1 – Intermediari del commercio di prodotti di carta, cancelleria, libri;
- 51.18.2 – Intermediari del commercio di prodotti di elettronica;
- 51.18.3 – Intermediari del commercio di prodotti farmaceutici e di cosmetici;
- 51.18.4 – Intermediari del commercio di attrezzature sportive, biciclette e altri prodotti n.c.a.;
- 51.19.0 – Intermediari del commercio di vari prodotti senza prevalenza di alcuno.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello Studio di Settore SG61D è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2001, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESG61 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 117.364.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 87.874.

Su tali modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 2.039 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di esercizio dell'attività (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai settori merceologici prevalenti (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 85.835.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, ai diversi settori merceologici oggetto di intermediazione, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sessantuno gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto degli intermediari del commercio specializzato di prodotti particolari non classificati altrove e degli intermediari del commercio di vari prodotti senza prevalenza di alcuno.

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business prevalenti sono:

- la specializzazione per tipologia di attività;
- il fattore dimensionale;
- la specializzazione di prodotto.

Il fattore della specializzazione per tipologia di attività ha permesso di individuare i seguenti gruppi omogenei:

- Agenti monomandatari (cluster 1, 8, 10, 16, 22, 26, 32, 34, 37, 41, 43, 47, 50, 53);
- Agenti plurimandatari (cluster 2, 9, 11, 17, 23, 27, 33, 35, 38, 42, 44, 48, 51, 54);
- Sub-agenti (cluster 3, 14, 31, 45, 55);
- Agenti esclusivi (cluster 18, 28, 36, 46, 56);
- Agenti distributori e/o con deposito (cluster 13, 19, 57);
- Agenti in tentata vendita (cluster 58);
- Commissionari (cluster 59);

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

- Agenti di consorzio agrario (cluster 60).

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare all'interno dell'attività gli agenti privi di struttura dalle agenzie di rappresentanze (cluster 4, 15, 20, 29, 39, 49, 61).

Il fattore della specializzazione di prodotto ha consentito di individuare i seguenti comparti:

- Abbigliamento, cuoio, calzature, pelletteria, pellicceria e tessile (cluster 1, 2, 3, 4);
- Agricoltura, giardinaggio e zootecnica (cluster 5);
- Alimentare, bevande e prodotti dolciari (cluster 6);
- Mobili, casalinghi e ferramenta (cluster 7);
- Hardware, software ed office automation (cluster 8, 9);
- Carta e cancelleria (cluster 10, 11);
- Editoria (cluster 12, 13, 14, 15);
- Edilizia e legno (cluster 16, 17, 18, 19, 20);
- Autoveicoli ed autoveicoli industriali e rimorchi (cluster 21);
- Altri mezzi di trasporto e ricambi (cluster 22, 23);
- Foto-ottica (cluster 24);
- Macchine per ufficio (cluster 25);
- Elettrotecnica ed elettronica (cluster 26, 27, 28, 29);
- Assicurativo e finanziario (cluster 30, 31);
- Giochi e giocattoli (cluster 32, 33);
- Macchine ed attrezzature per l'industria (cluster 34, 35, 36);
- Materie plastiche, gomma, metallurgia e siderurgia (cluster 37, 38, 39);
- Oreficeria, argenteria ed orologeria (cluster 40);
- Chimico (cluster 41, 42);
- Farmaceutico e parafarmaceutico (cluster 43, 44, 45, 46);
- Pubblicitario (cluster 47, 48, 49);
- Consulenza (cluster 50, 51);
- Servizi ambientali (cluster 52).

Sono inoltre emerse realtà nelle quali non esiste un comparto merceologico dominante ma prevale la despecializzazione dell'assortimento proposto.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazioni contrarie, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

COMPARTO DELL'ABBIGLIAMENTO, CUOIO, CALZATURE, PELLETTERIA, PELLICCERIA E TESSILE

CLUSTER 1 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELL'ABBIGLIAMENTO, CUOIO, CALZATURE, PELLETTERIA, PELLICCERIA E TESSILE

NUMEROSITÀ: 1.152

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (93% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività sono esigui infatti, solo nel 47% dei casi, sono presenti 18 mq di uffici.

La tipologia di attività esercitata dai soggetti appartenenti al cluster è l'agente monomandatario (91% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dall'abbigliamento (58% dei ricavi), cuoio, calzature, pelletteria e pellicceria (19%) e tessile (21%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (51% delle provvigioni) e dai grossisti (24%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (43% dei ricavi), dall'industria (22%) e dai grossisti (13%). Il numero medio di clienti è pari a 113.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 2.945 euro e le spese di viaggio risultano essere di 696 euro.

CLUSTER 2 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELL'ABBIGLIAMENTO, CUOIO, CALZATURE, PELLETTERIA, PELLICCERIA E TESSILE

NUMEROSITÀ: 1.888

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (88% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività sono esigui infatti, solo nel 52% dei casi, sono presenti 19 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dall'abbigliamento (51% dei ricavi), cuoio, calzature, pelletteria e pellicceria (24%) e tessile (21%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (65% delle provvigioni) e dai grossisti (19%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (50% dei ricavi), grossisti (13%) ed industria (26%). Il numero medio di clienti è pari a 83.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.330 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.057 euro.

CLUSTER 3 – SUB-AGENTI DEL COMPARTO DELL'ABBIGLIAMENTO, CUOIO, CALZATURE, PELLETTERIA, PELLICCERIA E TESSILE

NUMEROSITÀ: 118

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (97% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 47% dei casi, ammontano a 21 mq di uffici.

La tipologia di attività svolta dagli appartenenti al cluster è quella di sub-agente.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dall'abbigliamento (58% dei ricavi), cuoio, calzature, pelletteria e pellicceria (30%) e tessile (11%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (93% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (58% dei ricavi) ed industria (27%). Il numero medio di clienti è pari a 88.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 2.831 euro e le spese di viaggio risultano essere di 565 euro.

CLUSTER 4 – AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DEL COMPARTO DELL'ABBIGLIAMENTO, CUOIO, CALZATURE, PELLETTERIA, PELLICCERIA E TESSILE

NUMEROSITÀ: 221

Le imprese appartenenti al cluster sono ripartite tra ditte individuali (32% dei soggetti), società di persone (41%) e società di capitali (27%) e presentano una struttura composta da 3 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nell'85% dei casi, ammontano a 74 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono prevalentemente agenti plurimandatari (87% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dall'abbigliamento (45% dei ricavi), cuoio, calzature, pelletteria e pellicceria (41%) e tessile (21%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (79% delle provvigioni) e dai grossisti (7%). Il numero di aziende mandanti è pari a 9.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (46% dei ricavi) e commercianti al dettaglio (30%). Il numero medio di clienti è pari a 121.

Tra i beni strumentali sono presenti 2 autovetture e 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 5.434 euro e le spese di viaggio risultano essere di 6.058 euro.

COMPARTO DELL'AGRICOLTURA, GIARDINAGGIO E ZOOTECNIA

CLUSTER 5 – AGENTI DEL COMPARTO DELL'AGRICOLTURA, GIARDINAGGIO E ZOOTECNICA

NUMEROSITÀ: 2.235

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (93% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 46% dei casi, ammontano a 17 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 54% dei casi agenti plurimandatari e per il 43% monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da merceologie del comparto dell'agricoltura, giardinaggio e zootecnica (98% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata per il 63% delle provvigioni dall'industria e per il 22% dai grossisti. Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (36% dei ricavi), consumatori privati (19%), grossisti (15%) e industria (12%). Il numero medio di clienti è pari a 116.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.308 euro e le spese di viaggio risultano essere di 578 euro.

COMPARTO ALIMENTARE, BEVANDE E PRODOTTI DOLCIARI

CLUSTER 6 – AGENTI DEL COMPARTO ALIMENTARE, BEVANDE E PRODOTTI DOLCIARI

NUMEROSITÀ: 3.548

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (93% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 45% dei casi, ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 52% dei casi agenti monomandatari e per il 45% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto degli alimentari (60% dei ricavi), bevande (20%) e prodotti dolciari (18%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (55% delle provvigioni) e dai grossisti (28%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (55% dei ricavi) e grossisti (15%). Il numero medio di clienti è pari a 130.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.259 euro e le spese di viaggio risultano essere di 468 euro.

COMPARTO DEI MOBILI, CASALINGHI E FERRAMENTA

CLUSTER 7 – AGENTI DEL COMPARTO DEI MOBILI, CASALINGHI E FERRAMENTA

NUMEROSITÀ: 4.332

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (92% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 49% dei casi, ammontano a 19 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 41% dei casi agenti monomandatari e per il 56% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da mobili (32% dei ricavi), casalinghi (22%) e ferramenta (38%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (58% delle provvigioni) e dai grossisti (23%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (43% dei ricavi) e dai grossisti (15%). Il numero medio di clienti è pari a 135.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.385 euro e le spese di viaggio risultano essere di 736 euro.

COMPARTO HARDWARE, SOFTWARE ED OFFICE AUTOMATION

CLUSTER 8 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO HARDWARE, SOFTWARE ED OFFICE AUTOMATION

NUMEROSITÀ: 651

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (91% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 50% dei casi, ammontano a 25 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto hardware, software ed office automation (98% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da aziende di servizi (47% delle provvigioni), dall'industria (25%) e dai grossisti (11%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (32% dei ricavi), aziende di servizi (17%) e commercianti al dettaglio (13%). Il numero medio di clienti è pari a 165.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 2.785 euro e le spese di viaggio risultano essere di 661 euro.

CLUSTER 9 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO HARDWARE, SOFTWARE ED OFFICE AUTOMATION

NUMEROSITÀ: 380

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (88% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 48% dei casi, ammontano a 27 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 93% dei casi agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto hardware, software ed office automation (96% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da aziende di servizi (56% delle provvigioni), dall'industria (18%), dai grossisti (9%) e da altre aziende commerciali (13%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (30% dei ricavi), aziende di servizi (20%) e commercianti al dettaglio (13%). Il numero medio di clienti è pari a 113.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.320 euro e le spese di viaggio risultano essere di 820 euro.

COMPARTO DELLA CARTA E CANCELLERIA

CLUSTER 10 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELLA CARTA E CANCELLERIA

NUMEROSITÀ: 2.421

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (96% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 45% dei casi, ammontano a 17 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 97% dei casi agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da carta e cancelleria (97% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (49% delle provvigioni) e dai grossisti (34%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (34% dei ricavi) e commercianti al dettaglio (27%). Il numero medio di clienti è pari a 127.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.024 euro e le spese di viaggio risultano essere di 436 euro.

CLUSTER 11 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELLA CARTA E CANCELLERIA

NUMEROSITÀ: 2.369

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (88% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 53% dei casi, ammontano a 20 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da carta e cancelleria (95% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (64% delle provvigioni) e dai grossisti (22%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (38% dei ricavi), commercianti al dettaglio (24%) e grossisti (18%). Il numero medio di clienti è pari a 116.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.580 euro e le spese di viaggio risultano essere di 682 euro.

COMPARTO DELL'EDITORIA

CLUSTER 12 – AGENTI DEL COMPARTO DELL'EDITORIA

NUMEROSITÀ: 1.676

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (93% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 55% dei casi, ammontano a 22 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 67% dei casi agenti monomandatari e per il 29% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da libri (94% dei ricavi) e, in misura inferiore, da dischi, nastri e CD (5%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (45% delle provvigioni), da agenti di commercio (17%) e dai grossisti (13%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno talvolta 2.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (34% dei ricavi), privati (24%) ed enti pubblici e privati (18%). Il numero medio di clienti è pari a 202.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.055 euro e le spese di viaggio risultano essere di 557 euro.

CLUSTER 13 – AGENTI DISTRIBUTORI E/O CON DEPOSITO DEL COMPARTO DELL'EDITORIA

NUMEROSITÀ: 150

Le imprese appartenenti al cluster sono ripartite tra ditte individuali (66% dei soggetti), società di persone (29%) e società di capitali (5%) e presentano una struttura composta da 2 addetti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 28 mq di uffici; sono inoltre presenti, nel 73% dei casi, 100 mq di deposito/magazzino.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti con deposito (88% dei casi) ed agenti distributori (15% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita prevalentemente da libri (95% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (68% delle provvigioni), da altre aziende commerciali (11%) e da agenti di commercio (8%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita prevalentemente dai privati (46% dei ricavi), commercianti al dettaglio (16%) ed enti pubblici e privati (13%). Il numero medio di clienti è pari a 423.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autovetture e 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.797 euro e le spese di viaggio risultano essere di 533 euro.

CLUSTER 14 – SUB-AGENTI DEL COMPARTO DELL'EDITORIA

NUMEROSITÀ: 142

Le imprese appartenenti al cluster sono esclusivamente ditte individuali e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 49% dei casi, ammontano a 15 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente sub-agenti.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita da libri (97% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (98% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita prevalentemente dai privati (47% dei ricavi), enti pubblici e privati (16%) e commercianti al dettaglio (7%). Il numero medio di clienti è pari a 232.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 2.415 euro e le spese di viaggio risultano essere di 241 euro.

CLUSTER 15 – AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DEL COMPARTO DELL'EDITORIA

NUMEROSITÀ: 137

Le imprese appartenenti al cluster sono ripartite tra ditte individuali (58% dei soggetti), società di persone (36%) e società di capitali (6%) e presentano una struttura composta da 3 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 69 mq di uffici e 46 mq di magazzino/deposito.

I soggetti appartenenti al cluster sono per l'80% dei casi agenti monomandatari e per il 20% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da libri (98% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (63% delle provvigioni) e da altre aziende commerciali (14%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno talvolta 2.

La clientela è costituita prevalentemente da consumatori privati (57% dei ricavi) e, in misura inferiore, da enti pubblici e privati (13%), industria (8%) e commercianti al dettaglio (8%). Il numero medio di clienti è pari a 747.

Tra i beni strumentali sono presenti 2 autovetture e 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 5.498 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.660 euro.

COMPARTO DELL'EDILIZIA E DEL LEGNO

CLUSTER 16 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELL'EDILIZIA E DEL LEGNO

NUMEROSITÀ: 2.598

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (93% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 47% dei casi, ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 98% dei casi agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dell'edilizia (92% dei ricavi) e legno (6%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (58% delle provvigioni) e dai grossisti (26%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (31% dei ricavi), commercianti al dettaglio (18%), grossisti (19%) e privati (12%). Il numero medio di clienti è pari a 109.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.012 euro e le spese di viaggio risultano essere di 579 euro.

CLUSTER 17 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELL'EDILIZIA E DEL LEGNO

NUMEROSITÀ: 3.668

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (88% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 52% dei casi, ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 98% dei casi agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dell'edilizia (89% dei ricavi) e legno (7%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (74% delle provvigioni) e dai grossisti (14%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita dall'industria (27% dei ricavi), dai commercianti al dettaglio (27%) e dai grossisti (25%). Il numero medio di clienti è pari a 82.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.508 euro e le spese di viaggio risultano essere di 765 euro.

CLUSTER 18 – AGENTI ESCLUSIVI DEL COMPARTO DELL'EDILIZIA E DEL LEGNO

NUMEROSITÀ: 172

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (83% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 62% dei casi, ammontano a 27 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti esclusivi.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dell'edilizia (90% dei ricavi) e legno (5%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (70% delle provvigioni) e dai grossisti (15%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita prevalentemente dai grossisti (27% dei ricavi), industria (25%) e commercianti al dettaglio (20%). Il numero medio di clienti è pari a 100.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.004 euro e le spese di viaggio risultano essere di 845 euro.

CLUSTER 19 – AGENTI DISTRIBUTORI E/O CON DEPOSITO DEL COMPARTO DELL'EDILIZIA E DEL LEGNO

NUMEROSITÀ: 114

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (72% dei soggetti) e presentano una struttura composta da 2 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 20 mq di uffici e 141 mq di deposito/magazzino.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti con deposito (88% dei casi) ed agenti distributori (14% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dell'edilizia (92% dei ricavi) e legno (4%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (79% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita prevalentemente dai grossisti (28% dei ricavi), industria (26%) e commercianti al dettaglio (22%). Il numero medio di clienti è pari a 87.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.136 euro e le spese di viaggio risultano essere di 945 euro.

CLUSTER 20 – AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DEL COMPARTO DELL'EDILIZIA E DEL LEGNO

NUMEROSITÀ: 577

Le imprese appartenenti al cluster sono ripartite tra ditte individuali (47% dei soggetti), società di persone (41%), società di capitali (12%) e presentano una struttura composta da 2-3 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 48 mq di uffici e 23 mq di magazzino/deposito.

I soggetti appartenenti al cluster sono quasi esclusivamente agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dell'edilizia (90% dei ricavi) e legno (5%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (84% delle provvigioni) e dai grossisti (8%). Il numero di aziende mandanti è pari a 6.

La clientela è costituita prevalentemente dai grossisti (32% dei ricavi), industria (26%) e commercianti al dettaglio (25%). Il numero medio di clienti è pari a 126.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autovetture e 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 5.161 euro e le spese di viaggio risultano essere di 2.293 euro.

COMPARTO DEGLI AUTOVEICOLI E DEGLI AUTOVEICOLI INDUSTRIALI E RIMORCHI

CLUSTER 21 – AGENTI DEL COMPARTO DEGLI AUTOVEICOLI E DEGLI AUTOVEICOLI INDUSTRIALI E RIMORCHI

NUMEROSITÀ: 2.452

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (97% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 40% dei casi, ammontano a 16 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 72% dei casi agenti monomandatari e per il 21% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da autoveicoli (87% dei ricavi) ed autoveicoli industriali e rimorchi (11%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da altre aziende commerciali (40% delle provvigioni), dall'industria (21%) e dai grossisti (20%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita prevalentemente dai privati (57% dei ricavi), commercianti al dettaglio (12%) e industria (10%). Il numero medio di clienti è pari a 111.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 2.281 euro e le spese di viaggio risultano essere di 254 euro.

COMPARTO DEGLI ALTRI MEZZI DI TRASPORTO E DEI RICAMBI

CLUSTER 22 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DEGLI ALTRI MEZZI DI TRASPORTO E DEI RICAMBI

NUMEROSITÀ: 1.588

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (97% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 46% dei casi, ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 98% dei casi agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita, per il 99% dei ricavi, dal comparto degli altri mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli e autoveicoli industriali e rimorchi) e ricambi.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (32% delle provvigioni) e dai grossisti (52%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (52% dei ricavi), grossisti (18%) ed industria (10%). Il numero medio di clienti è pari a 102.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.587 euro e le spese di viaggio risultano essere di 542 euro.

CLUSTER 23 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DEGLI ALTRI MEZZI DI TRASPORTO E DEI RICAMBI

NUMEROSITÀ: 1.142

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (91% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 53% dei casi, ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita, per il 97% dei ricavi, dal comparto degli altri mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli e autoveicoli industriali e rimorchi) e ricambi.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (47% delle provvigioni) e dai grossisti (39%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (54% dei ricavi) e grossisti (21%). Il numero medio di clienti è pari a 98.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.982 euro e le spese di viaggio risultano essere di 899 euro.

COMPARTO DELLA FOTO-OTTICA

CLUSTER 24 – AGENTI DEL COMPARTO DELLA FOTO-OTTICA

NUMEROSITÀ: 1.326

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (91% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 51% dei casi, ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono in prevalenza agenti monomandatari (72% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto della foto-ottica (99% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (68% delle provvigioni) e dai grossisti (16%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno talvolta 2.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (80% dei ricavi). Il numero medio di clienti è pari a 153.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.472 euro e le spese di viaggio risultano essere di 974 euro.

COMPARTO DELLE MACCHINE PER UFFICIO

CLUSTER 25 – AGENTI DEL COMPARTO DELLE MACCHINE PER UFFICIO

NUMEROSITÀ: 1.527

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (90% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 52% dei casi, ammontano a 22 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 62% dei casi agenti monomandatari e per il 35% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dalle macchine per ufficio (96% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (29% delle provvigioni), dai grossisti (28%) e da aziende di servizi (22%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno talvolta 2.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (30% dei ricavi), grossisti (15%) e commercianti al dettaglio (22%). Il numero medio di clienti è pari a 120.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.081 euro e le spese di viaggio risultano essere di 742 euro.

COMPARTO DELL'ELETTROTECNICA ED ELETTRONICA

CLUSTER 26 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELL'ELETTROTECNICA ED ELETTRONICA

NUMEROSITÀ: 3.522

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (94% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 50% dei casi, ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono in prevalenza agenti monomandatari (96% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto dell'elettrotecnica ed elettronica (99% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (43% delle provvigioni), dai grossisti (28%) e da aziende di servizi (12%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (24% dei ricavi), grossisti (16%) e commercianti al dettaglio (29%). Il numero medio di clienti è pari a 115.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.373 euro e le spese di viaggio risultano essere di 600 euro.

CLUSTER 27 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELL'ELETTROTECNICA ED ELETTRONICA

NUMEROSITÀ: 3.312

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (85% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 55% dei casi, ammontano a 21 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono quasi esclusivamente agenti plurimandatari (98% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto dell'elettrotecnica ed elettronica (98% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (51% delle provvigioni), dai grossisti (19%) e da aziende di servizi (11%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (31% dei ricavi), industria (25%) e grossisti (21%). Il numero medio di clienti è pari a 114.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.443 euro e le spese di viaggio risultano essere di 862 euro.

CLUSTER 28 – AGENTI ESCLUSIVI DEL COMPARTO DELL'ELETTROTECNICA ED ELETTRONICA

NUMEROSITÀ: 164

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 71% dei casi ditte individuali e presentano una struttura composta da 1-2 addetti.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 71% dei casi, ammontano a 33 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti esclusivi.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto dell'elettrotecnica ed elettronica (98% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (66% delle provvigioni) e dai grossisti (12%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (24% dei ricavi), industria (30%) e grossisti (17%). Il numero medio di clienti è pari a 121.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.103 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.438 euro.

CLUSTER 29 – AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DEL COMPARTO DELL'ELETTROTECNICA ED ELETTRONICA

NUMEROSITÀ: 589

Le imprese appartenenti al cluster sono ripartite tra ditte individuali (29% dei soggetti), società di persone (38%) e società di capitali (33%) e presentano una struttura composta da 3 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 70 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono in prevalenza agenti plurimandatari (78% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto dell'elettrotecnica ed elettronica (99% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (65% delle provvigioni) e dai grossisti (11%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita dall'industria (28% dei ricavi), dai grossisti (33%) e commercianti al dettaglio (18%). Il numero medio di clienti è pari a 285.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autovetture e 3 computer.

Le spese per carburante ammontano a 5.663 euro e le spese di viaggio risultano essere di 3.079 euro.

COMPARTO ASSICURATIVO - FINANZIARIO

CLUSTER 30 – AGENTI DEL COMPARTO ASSICURATIVO - FINANZIARIO

NUMEROSITÀ: 693

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (88% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 62% dei casi, ammontano a 37 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 64% dei casi agenti monomandatari e per il 31% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto assicurativo - finanziario (98% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata in prevalenza dalle aziende di servizi (82% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno talvolta 2.

La clientela è costituita prevalentemente dai privati (46% dei ricavi), industria (18%) e commercianti al dettaglio (11%). Il numero medio di clienti è pari a 309.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 2.920 euro e le spese di viaggio risultano essere di 530 euro.

CLUSTER 31 – SUB-AGENTI DEL COMPARTO ASSICURATIVO - FINANZIARIO

NUMEROSITÀ: 121

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (95% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 55% dei casi, ammontano a 22 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente sub-agenti.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto assicurativo - finanziario (98% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dalle aziende di servizi (74% delle provvigioni) e da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (17%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno talvolta 2.

La clientela è costituita prevalentemente dai privati (43% dei ricavi), industria (17%) e commercianti al dettaglio (13%). Il numero medio di clienti è pari a 219.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 1.709 euro.

COMPARTO DEI GIOCHI E GIOCATTOLI

CLUSTER 32 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DEI GIOCHI E GIOCATTOLI

NUMEROSITÀ: 238

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (95% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 50% dei casi, ammontano a 15 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono quasi esclusivamente agenti monomandatari (88% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto dei giochi e giocattoli (96% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (41% delle provvigioni), dai grossisti (35%) e da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (13%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (70% dei ricavi) e grossisti (12%). Il numero medio di clienti è pari a 116.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.353 euro e le spese di viaggio risultano essere di 628 euro.

CLUSTER 33 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DEI GIOCHI E GIOCATTOLI

NUMEROSITÀ: 405

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (87% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 59% dei casi, ammontano a 22 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti plurimandatari (99% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto dei giochi e giocattoli (94% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (54% delle provvigioni), dai grossisti (25%) e da altre aziende commerciali (11%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (58% dei ricavi) e grossisti (21%). Il numero medio di clienti è pari a 89.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.988 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.278 euro.

COMPARTO DELLE MACCHINE ED ATTREZZATURE PER L'INDUSTRIA

CLUSTER 34 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELLE MACCHINE ED ATTREZZATURE PER L'INDUSTRIA

NUMEROSITÀ: 1.443

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (92% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 50% dei casi, ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (97% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto delle macchine ed attrezzature per l'industria (97% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (61% delle provvigioni) e dai grossisti (21%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (66% dei ricavi) e grossisti (11%). Il numero medio di clienti è pari a 131.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.290 euro e le spese di viaggio risultano essere di 893 euro.

CLUSTER 35 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELLE MACCHINE ED ATTREZZATURE PER L'INDUSTRIA

NUMEROSITÀ: 1.542

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (83% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 54% dei casi, ammontano a 24 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti plurimandatari (99% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto delle macchine ed attrezzature per l'industria (94% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (73% delle provvigioni) e dai grossisti (14%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (68% dei ricavi) e grossisti (13%). Il numero medio di clienti è pari a 116.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.562 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.209 euro.

CLUSTER 36 – AGENTI ESCLUSIVI DEL COMPARTO DELLE MACCHINE ED ATTREZZATURE PER L'INDUSTRIA

NUMEROSITÀ: 94

Le imprese appartenenti al cluster sono per l'86% ditte individuali e presentano una struttura composta da 1-2 addetti.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 61% dei casi, ammontano a 32 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti esclusivi.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto delle macchine ed attrezzature per l'industria (96% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (74% delle provvigioni) e dai grossisti (14%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (73% dei ricavi) e grossisti (10%). Il numero medio di clienti è pari a 144.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.695 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.713 euro.

COMPARTO DELLE MATERIE PLASTICHE, GOMMA, METALLURGIA E SIDERURGIA

CLUSTER 37 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELLE MATERIE PLASTICHE, GOMMA, METALLURGIA E SIDERURGIA

NUMEROSITÀ: 914

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (92% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 51% dei casi, ammontano a 19 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (96% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto delle materie plastiche e gomma (45% dei ricavi) e della metallurgia e siderurgia (52%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (71% delle provvigioni) e dai grossisti (17%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (64% dei ricavi) e grossisti (13%). Il numero medio di clienti è pari a 105.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.342 euro e le spese di viaggio risultano essere di 830 euro.

CLUSTER 38 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELLE MATERIE PLASTICHE, GOMMA, METALLURGIA E SIDERURGIA

NUMEROSITÀ: 1.311

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (87% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 54% dei casi, ammontano a 19 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti plurimandatari (99% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto delle materie plastiche e gomma (52% dei ricavi) e della metallurgia e siderurgia (40%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (77% delle provvigioni) e dai grossisti (13%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (63% dei ricavi) e grossisti (16%). Il numero medio di clienti è pari a 119.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.777 euro e le spese di viaggio risultano essere di 935 euro.

CLUSTER 39 – AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DEL COMPARTO DELLE MATERIE PLASTICHE, GOMMA, METALLURGIA E SIDERURGIA

NUMEROSITÀ: 199

Le imprese appartenenti al cluster sono equamente ripartite tra ditte individuali, società di persone e società di capitali e presentano una struttura composta da 3 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 64 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono in prevalenza agenti plurimandatari (88% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto delle materie plastiche e gomma (38% dei ricavi) e della metallurgia e siderurgia (56%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (84% delle provvigioni) e dai grossisti (10%). Il numero di aziende mandanti è pari a 5.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (69% dei ricavi) e grossisti (15%). Il numero medio di clienti è pari a 152.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autovetture e 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 5.814 euro e le spese di viaggio risultano essere di 4.799 euro.

COMPARTO DELL'OREFICERIA, ARGENTERIA ED OROLOGERIA

CLUSTER 40 – AGENTI DEL COMPARTO DELL'OREFICERIA, ARGENTERIA ED OROLOGERIA

NUMEROSITÀ: 1.883

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (93% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 48% dei casi, ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 53% dei casi agenti monomandatari e per il 45% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto dell'oreficeria, argenteria ed orologeria (99% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (51% delle provvigioni), dai grossisti (29%) e da altre aziende commerciali (11%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (83% dei ricavi). Il numero medio di clienti è pari a 70.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.328 euro e le spese di viaggio risultano essere di 976 euro.

COMPARTO CHIMICO

CLUSTER 41 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO CHIMICO

NUMEROSITÀ: 4.573

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (97% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 46% dei casi, ammontano a 17 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari (99% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto chimico (97% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (63% delle provvigioni) e dai grossisti (22%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (40% dei ricavi), industria (18%) e grossisti (9%). Il numero medio di clienti è pari a 128.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.434 euro e le spese di viaggio risultano essere di 529 euro.

CLUSTER 42 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO CHIMICO

NUMEROSITÀ: 2.719

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (92% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 49% dei casi, ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti plurimandatari (98% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto chimico (93% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (67% delle provvigioni) e dai grossisti (20%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (37% dei ricavi), industria (25%) e grossisti (14%). Il numero medio di clienti è pari a 110.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.543 euro e le spese di viaggio risultano essere di 590 euro.

COMPARTO FARMACEUTICO E PARAFARMACEUTICO

CLUSTER 43 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO FARMACEUTICO E PARAFARMACEUTICO

NUMEROSITÀ: 5.138

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (96% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 51% dei casi, ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari (98% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto farmaceutico e parafarmaceutico (92% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (60% delle provvigioni) e dai grossisti (19%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (33% dei ricavi), enti pubblici e privati (18%) e grossisti (11%). Il numero medio di clienti è pari a 157.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.510 euro e le spese di viaggio risultano essere di 566 euro.

CLUSTER 44 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO FARMACEUTICO E PARAFARMACEUTICO

NUMEROSITÀ: 3.480

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (91% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 51% dei casi, ammontano a 19 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti plurimandatari (99% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto farmaceutico e parafarmaceutico (85% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (56% delle provvigioni) e dai grossisti (21%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (31% dei ricavi), enti pubblici e privati (34%) e grossisti (10%). Il numero medio di clienti è pari a 114.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.602 euro e le spese di viaggio risultano essere di 791 euro.

CLUSTER 45 – SUB-AGENTI DEL COMPARTO FARMACEUTICO E PARAFARMACEUTICO

NUMEROSITÀ: 117

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (93% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 47% dei casi, ammontano a 16 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente sub-agenti.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto farmaceutico e parafarmaceutico (77% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da agenti di commercio (91% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 1-2.

La clientela è costituita prevalentemente dagli enti pubblici e privati (47% dei ricavi), consumatori privati (22%) e commercianti al dettaglio (16%). Il numero medio di clienti è pari a 89.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 2.835 euro e le spese di viaggio risultano essere di 347 euro.

CLUSTER 46 – AGENTI ESCLUSIVI DEL COMPARTO FARMACEUTICO E PARAFARMACEUTICO

NUMEROSITÀ: 262

Le imprese appartenenti al cluster sono per l'87% dei casi ditte individuali e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 64% dei casi, ammontano a 22 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti esclusivi.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto farmaceutico e parafarmaceutico (80% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (62% delle provvigioni), da altre aziende commerciali (14%) e dai grossisti (13%). Il numero di aziende mandanti è pari a 1-2.

La clientela è costituita prevalentemente dagli enti pubblici e privati (38% dei ricavi), commercianti al dettaglio (24%) e grossisti (9%). Il numero medio di clienti è pari a 131.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.951 euro e le spese di viaggio risultano essere di 733 euro.

COMPARTO PUBBLICITARIO

CLUSTER 47 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO PUBBLICITARIO

NUMEROSITÀ: 2.388

Le imprese appartenenti al cluster sono ditte individuali (98% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 51% dei casi, ammontano a 19 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari (99% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto pubblicitario (99% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dalle imprese di servizi (69% delle provvigioni) e dall'industria (20%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (30% dei ricavi), commercianti al dettaglio (28%) e grossisti (8%). Il numero medio di clienti è pari a 171.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.129 euro e le spese di viaggio risultano essere di 455 euro.

CLUSTER 48 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO PUBBLICITARIO

NUMEROSITÀ: 1.176

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (94% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 55% dei casi, ammontano a 21 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti plurimandatari (96% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto pubblicitario (98% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dalle imprese di servizi (69% delle provvigioni) e dall'industria (19%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (31% dei ricavi), commercianti al dettaglio (28%) e grande distribuzione organizzata (8%). Il numero medio di clienti è pari a 120.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 2.909 euro e le spese di viaggio risultano essere di 651 euro.

CLUSTER 49 – AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DEL COMPARTO PUBBLICITARIO

NUMEROSITÀ: 228

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (79% dei soggetti) e presentano una struttura composta da 2-3 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 88 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono in prevalenza agenti monomandatari (81% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto pubblicitario (99% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dalle imprese di servizi (77% delle provvigioni) e dall'industria (20%). Il numero di aziende mandanti è pari a 1-2.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (35% dei ricavi), commercianti al dettaglio (25%) e grossisti (13%). Il numero medio di clienti è pari a 617.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autovetture e 3 computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.606 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.466 euro.

COMPARTO DELLA CONSULENZA

CLUSTER 50 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELLA CONSULENZA

NUMEROSITÀ: 282

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (95% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 48% dei casi, ammontano a 21 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono prevalentemente agenti monomandatari (93% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto della consulenza e servizi professionali, informazioni commerciali, servizi di sicurezza e di certificazione aziendale (98% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dalle imprese di servizi (57% delle provvigioni) e dall'industria (23%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (40% dei ricavi), servizi (15%) e privati (10%). Il numero medio di clienti è pari a 147.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 2.998 euro e le spese di viaggio risultano essere di 670 euro.

CLUSTER 51 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELLA CONSULENZA

NUMEROSITÀ: 195

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (91% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 55% dei casi, ammontano a 21 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono prevalentemente agenti plurimandatari (89% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto della consulenza e servizi professionali, informazioni commerciali, servizi di sicurezza e di certificazione aziendale (94% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dalle imprese di servizi (61% delle provvigioni), dall'industria (20%) e da altre aziende commerciali (8%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (37% dei ricavi), aziende di servizi (17%) e commercianti al dettaglio (12%). Il numero medio di clienti è pari a 155.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 2.828 euro e le spese di viaggio risultano essere di 442 euro.

COMPARTO DEI SERVIZI AMBIENTALI

CLUSTER 52 – AGENTI DEL COMPARTO DEI SERVIZI AMBIENTALI

NUMEROSITÀ: 161

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (86% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 46% dei casi, ammontano a 23 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 41% dei casi agenti monomandatari e per il 53% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita dal comparto dei servizi di smaltimento e riciclaggio dei rifiuti e del trattamento dei residui di lavorazione (96% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (49% delle provvigioni) ed imprese di servizi (32%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (57% dei ricavi), commercianti al dettaglio (9%) ed enti pubblici e privati (8%). Il numero medio di clienti è pari a 124.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.173 euro e le spese di viaggio risultano essere di 871 euro.

DESPECIALIZZATI

CLUSTER 53 – AGENTI MONOMANDATARI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 3.786

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (94% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 43% dei casi, ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari (96% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (40% delle provvigioni), imprese di servizi (21%) e dai grossisti (20%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (29% dei ricavi), industria (23%) e privati (12%). Il numero medio di clienti è pari a 143.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.017 euro e le spese di viaggio risultano essere di 547 euro.

CLUSTER 54 – AGENTI PLURIMANDATARI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 3.337

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (89% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 50% dei casi, ammontano a 19 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (94% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (48% delle provvigioni), dai grossisti (19%) e da imprese di servizi (16%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (32% dei ricavi), industria (21%) e grossisti (15%). Il numero medio di clienti è pari a 123.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.280 euro e le spese di viaggio risultano essere di 774 euro.

CLUSTER 55 – SUB-AGENTI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 921

Le imprese appartenenti al cluster sono ditte individuali (97% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 47% dei casi, ammontano a 17 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente sub-agenti.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e presenta una prevalenza di prodotti del comparto elettrotecnica ed elettronica (32% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da agenti di commercio (91% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (37% dei ricavi), grossisti (25%) e industria (15%). Il numero medio di clienti è pari a 103.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 2.969 euro e le spese di viaggio risultano essere di 485 euro.

CLUSTER 56 – AGENTI ESCLUSIVI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 938

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 90% dei casi ditte individuali e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 58% dei casi, ammontano a 22 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti esclusivi.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e presenta una prevalenza di prodotti del comparto chimico (19% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (58% delle provvigioni), dai grossisti (16%) e da altre aziende commerciali (10%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (35% dei ricavi), industria (22%) e grossisti (11%). Il numero medio di clienti è pari a 163.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.409 euro e le spese di viaggio risultano essere di 766 euro.

CLUSTER 57 – AGENTI DISTRIBUTORI E/O CON DEPOSITO DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 721

Le imprese appartenenti al cluster sono ditte individuali (69% dei soggetti), società di persone (22%) e società di capitali (9%) e presentano una struttura composta da 2 addetti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 17 mq di uffici e 92 mq di deposito/magazzino.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti con deposito (74% dei casi) ed agenti distributori (27% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (57% delle provvigioni), grossisti (16%) ed altre aziende commerciali (11%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (27% dei ricavi), industria (22%), privati (20%) e grossisti (14%). Il numero medio di clienti è pari a 162.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.888 euro e le spese di viaggio risultano essere di 925 euro.

CLUSTER 58 – AGENTI IN TENTATA VENDITA DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 670

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (94% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 38% dei casi, ammontano a 20 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti in tentata vendita.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e presenta una prevalenza di prodotti del comparto alimentare e bevande (18% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (33% delle provvigioni), dai grossisti (24%), da altre aziende commerciali (14%) e da aziende di servizi (13%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita prevalentemente dai commercianti al dettaglio (37% dei ricavi), privati (27%) ed industria (10%). Il numero medio di clienti è pari a 164.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 2.394 euro e le spese di viaggio risultano essere di 434 euro.

CLUSTER 59 – COMMISSIONARI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 649

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (78% dei soggetti) e presentano una struttura composta da uno talvolta 2 addetti.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 54% dei casi, ammontano a 27 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono commissionari.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e presenta una prevalenza di prodotti del comparto autoveicoli ed autoveicoli industriali e rimorchi (12% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (34% delle provvigioni), dai grossisti (20%) e da aziende di servizi (16%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita prevalentemente dall'industria (27% dei ricavi), privati (21%) e commercianti al dettaglio (20%). Il numero medio di clienti è pari a 186.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano 1.829 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.124 euro.

CLUSTER 60 – AGENTI DI CONSORZIO AGRARIO

NUMEROSITÀ: 340

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (79% dei soggetti) e presentano una struttura composta da 2 addetti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 12 mq di uffici e 208 mq di deposito/magazzino.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti di consorzio agrario.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dell'agricoltura, giardinaggio e zootecnica (78% dei ricavi) ed, in minor misura, dal comparto dei prodotti chimici (8%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dai grossisti (28% delle provvigioni), da altre aziende commerciali (25%) e dall'industria (18%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita prevalentemente dai privati (60% dei ricavi). Il numero medio di clienti è pari a 354.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura, un altro automezzo ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.156 euro.

CLUSTER 61 – AGENZIE DI RAPPRESENTANZE

NUMEROSITÀ: 578

Le imprese appartenenti al cluster sono ripartite tra ditte individuali (24% dei soggetti), società di persone (35%) e società di capitali (41%) e presentano una struttura composta da 4 addetti di cui 2 dipendenti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 96 mq di uffici e 41 mq di magazzino/deposito.

I soggetti appartenenti al cluster sono in prevalenza agenti plurimandatari (63% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e presenta una prevalenza di prodotti del comparto farmaceutico e parafarmaceutico (12% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata in prevalenza dall'industria (69% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 5.

La clientela è costituita dall'industria (35% dei ricavi), grossisti (17%) e commercianti al dettaglio (15%). Il numero medio di clienti è pari a 359.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autovetture e 3 computer.

Le spese per carburante ammontano a 6.351 euro e le spese di viaggio risultano essere di 5.855 euro.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi) / (numero addetti[5] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

- ***resa del capitale*** = ricavi / valore dei beni strumentali;
- ***provvigioni sulle vendite*** = volume totale delle provvigioni[6] * 100 / volume totale delle vendite[7].

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 4, 29, 39, 49 e 61;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 13, 15, 18, 20, 28, 33, 34, 35, 36, 46 e 52;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 16, 17, 19, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 30, 31, 32, 37, 38, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 47, 48, 50, 51, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59 e 60.

Per la ***resa del capitale*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 20° ventile per tutti i cluster.

Per le ***provvigioni sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 17° ventile, per i cluster 30, 57 e 59;
- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 8, 9, 13, 14, 15, 19, 21, 26, 29, 31, 35, 38, 43, 47, 49, 50, 51, 53, 56, 58 e 61;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 10, 11, 12, 16, 17, 18, 20, 22, 23, 24, 25, 27, 28, 32, 33, 34, 36, 37, 39, 40, 41, 42, 44, 45, 46, 48, 52, 54, 55 e 60..

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello regionale"[8], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy (valorizzate in funzione dell'area di esercizio dell'attività) ed è stata analizzata la loro interazione con le

---

numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Volume totale delle provvigioni = Volume delle provvigioni relative alle tipologie di aziende rappresentate: industria, grossisti, agenti di commercio o agenzie di rappresentanze, altre aziende commerciali e aziende di servizi.

[7] Volume totale delle vendite = Volume delle vendite relative alle tipologie di aziende rappresentate: industria, grossisti, agenti di commercio o agenzie di rappresentanze, altre aziende commerciali e aziende di servizi.

[8] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti delle variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite.

Infine, nella definizione della "funzione di ricavo", si è tenuto conto della variabile "età professionale" (definita dalla differenza tra l'anno d'imposta per l'applicazione dello studio e l'anno di inizio dell' attività). Tale variabile interviene nel modulare il correttivo sulle variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite, in maniera proporzionalmente decrescente da 1 a 5 anni: il correttivo viene applicato nella misura del 100%, dell'80%, del 60%, del 40% e del 20% se l'età professionale è rispettivamente pari a 1, 2, 3, 4 e 5 anni.

Nell'allegato 10.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 10.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 10.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61D

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	15.080,2266	14.256,7453	-	22.452,7615	18.799,1267
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	15.080,2266	14.256,7453	-	22.452,7615	18.799,1267
Costo del venduto	1,5199	1,0452	2,9172	1,0619	1,2198
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,5199	1,0452	2,9172	1,1253	1,5740
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,6278	0,6051	2,9172	0,7909	0,6964
Volume totale delle vendite	0,0081	0,0172	0,0175	0,0050	0,0053
Volume totale delle vendite “Quota fino a 670.000 euro”	0,0488	0,0440	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 880.000 euro”	-	-	-	-	0,0441
Volume totale delle vendite “Quota fino a 3.550.000 euro”	-	-	-	0,0335	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata “Industria”	-	0,0025	-	-	0,0028
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 670.000 euro”	-0,0061	-0,0079	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

TG61D

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Volume totale delle vendite “Quota fino a 670.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-0,0090	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 670.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-0,0090	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 880.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-0,0066
Volume totale delle vendite “Quota fino a 880.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-0,0112

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61D**

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	21.563,7190	19.781,2380	19.632,3399	22.061,7463	19.356,0603
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	21.563,7190	17.279,2063	19.632,3399	22.061,7463	19.356,0603
Costo del venduto	1,1795	1,1834	1,1474	1,0615	1,1920
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,2373	1,1681	1,1474	1,0615	1,3059
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,1666	0,7277	1,1794	0,8005	0,8377
Volume totale delle vendite	0,0067	0,0202	0,0061	0,0212	0,0081
Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro"	0,0540	0,0527	-	0,0635	0,0587
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro"	-	-	0,0710	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	0,0023	-	-	-	0,0030
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze"	-	-0,0039	-	-	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grande Distribuzione Organizzata"	-0,0020	-0,0038	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro"	-0,0051	-0,0095	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro"	-	-	-0,0097	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-0,0082	-0,0051	-	-	-0,0106
Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-0,0082	-0,0051	-	-	-0,0106

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61D**

VARIABILI	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**	**CLUSTER 15**
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	23.712,8029	23.929,3419	19.289,6966	-	23.472,2901
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	20.032,0703	16.292,7033	19.289,6966	-	23.472,2901
Costo del venduto	1,3739	1,2875	1,0163	1,8941	1,3064
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,2179	1,2867	1,0163	1,8941	1,3064
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9197	1,0912	0,9034	1,8941	1,6921
Volume totale delle vendite	0,0159	0,0081	0,0654	0,0153	0,0148
Volume totale delle vendite “Quota fino a 250.000 euro”	-	-	-	0,0767	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 390.000 euro”	-	-	0,1078	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 550.000 euro”	-	0,0662	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 750.000 euro”	0,0416	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Costo per la produzione di servizi e alle Spese per acquisti di servizi	-0,2911	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 550.000 euro”	-	-0,0071	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61D**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Volume totale delle vendite "Quota fino a 250.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-0,0197	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 250.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-0,0197	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 390.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-0,0644	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 390.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-0,0644	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-0,0053	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-0,0053	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61D**

VARIABILI	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	21.668,8995	20.031,7804	13.791,0265	17.179,7903	28.714,4611
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	17.722,3400	14.176,2697	13.791,0265	17.179,7903	20.821,2938
Costo del venduto	1,1111	1,2853	1,6957	1,3191	1,0996
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,3340	0,8782	1,7440	0,6637	0,9387
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,5368	0,8354	1,8261	0,9460	0,8378
Volume totale delle vendite	0,0100	0,0172	0,0339	0,0076	0,0160
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro"	0,0440	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 880.000 euro"	-	0,0385	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.300.000 euro"	-	-	-	0,0451	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 2.300.000 euro"	-	-	-	-	0,0325
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	0,0037	0,0021	-	-	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grossisti"	-	-	-	-	-0,0034
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grande Distribuzione Organizzata"	-	-0,0052	-	-	-0,0080
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro"	-0,0071	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 880.000 euro"	-	-0,0056	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61D**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20
Volume totale delle vendite “Quota fino a 750.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-0,0075	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 750.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-0,0075	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 880.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-0,0047	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 880.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-0,0047	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 2.300.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-0,0070
Volume totale delle vendite “Quota fino a 2.300.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-0,0070

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61D**

VARIABILI	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24	CLUSTER 25
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	16.194,3106	9.619,2643	17.488,5924	19.534,5758	17.376,1043
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	16.194,3106	9.619,2643	17.488,5924	19.534,5758	17.112,5490
Costo del venduto	1,0116	1,7340	1,5920	1,3207	1,1012
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	2,5970	1,7340	1,3306	1,8897	1,3788
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,3682	1,0818	0,5522	1,2931	1,1242
Volume totale delle vendite	0,0025	0,0121	0,0183	0,0062	0,0061
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro"	-	0,0330	-	0,0731	0,0605
Volume totale delle vendite "Quota fino a 880.000 euro"	-	-	0,0292	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.650.000 euro"	0,0142	-	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	0,0010	0,0017	0,0025	-	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grande Distribuzione Organizzata"	-	-	-0,0037	-	-
Correttivo età professionale relativo al Costo per la produzione di servizi e alle Spese per acquisti di servizi	-1,1367	-	-	-0,6941	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro"	-	-	-	-	-0,0086
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 880.000 euro"	-	-	-0,0076	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61D**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 21**	**CLUSTER 22**	**CLUSTER 23**	**CLUSTER 24**	**CLUSTER 25**
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-0,0084	-	-	-0,0123
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-0,0084	-	-	-0,0123
Volume totale delle vendite "Quota fino a 880.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-0,0052	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 880.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-0,0052	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.650.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-0,0021	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.650.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-0,0021	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61D**

VARIABILI	CLUSTER 26	CLUSTER 27	CLUSTER 28	CLUSTER 29	CLUSTER 30
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	17.133,9477	23.869,9405	20.739,6135	-	19.995,6367
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	17.133,9477	22.119,8265	20.739,6135	-	19.995,6367
Costo del venduto	1,3829	1,0511	1,2444	1,7434	1,1509
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,6370	0,9975	1,2444	0,7150	1,1509
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9797	0,9885	1,2444	0,9704	1,1872
Volume totale delle vendite	0,0052	0,0116	0,0037	0,0267	0,0025
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro"	-	0,0388	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.300.000 euro"	0,0307	-	0,0439	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 2.300.000 euro"	-	-	-	-	0,0252
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	0,0022	0,0029	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze"	-	-0,0026	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Costo per la produzione di servizi e alle Spese per acquisti di servizi	-	-	-0,9906	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 2.300.000 euro"	-	-	-	-	-0,0069

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

TG61D

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 26	CLUSTER 27	CLUSTER 28	CLUSTER 29	CLUSTER 30
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-0,0033	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-0,0033	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.300.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-0,0062	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.300.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-0,0062	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61D**

VARIABILI	CLUSTER 31	CLUSTER 32	CLUSTER 33	CLUSTER 34	CLUSTER 35
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	15.672,7166	18.490,2915	18.565,2688	19.319,9658
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	-	15.672,7166	11.009,2286	18.565,2688	19.319,9658
Costo del venduto	1,6588	1,6702	1,9619	1,2589	1,2340
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,6588	1,6702	0,7514	1,2237	0,9065
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,6588	1,6702	0,9503	0,7512	0,8226
Volume totale delle vendite	0,0027	0,0111	0,0228	0,0130	0,0238
Volume totale delle vendite “Quota fino a 450.000 euro”	0,0518	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 750.000 euro”	-	-	-	0,0511	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 880.000 euro”	-	0,0303	-	-	0,0383
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.100.000 euro”	-	-	0,0241	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata “Industria”	-	-	0,0028	0,0032	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata “Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze”	-	-0,0069	-	-	-0,0058
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela “Grossisti”	-	-	-	-	-0,0059
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 750.000 euro”	-	-	-	-0,0101	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

TG61D

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 31	CLUSTER 32	CLUSTER 33	CLUSTER 34	CLUSTER 35
Volume totale delle vendite “Quota fino a 880.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-0,0056	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 880.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-0,0056	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.100.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-0,0051	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.100.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-0,0051	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61D**

VARIABILI	CLUSTER 36	CLUSTER 37	CLUSTER 38	CLUSTER 39	CLUSTER 40
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	17.274,9977	19.613,5021	19.907,7829	21.670,4888	14.782,4931
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	17.274,9977	19.613,5021	19.907,7829	21.670,4888	9.610,4117
Costo del venduto	1,0472	1,4901	1,4073	1,0202	1,2884
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0472	1,4901	1,2870	1,0812	1,2596
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0472	0,8061	0,9812	0,9829	0,7707
Volume totale delle vendite	0,0106	0,0043	0,0104	0,0061	0,0308
Volume totale delle vendite “Quota fino a 450.000 euro”	-	-	-	-	0,0535
Volume totale delle vendite “Quota fino a 880.000 euro”	-	0,0471	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.000.000 euro”	0,0442	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.300.000 euro”	-	-	0,0314	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 5.000.000 euro”	-	-	-	0,0194	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela “Grossisti”	-	-	-	-	-0,0045
Correttivo età professionale relativo al Costo per la produzione di servizi e alle Spese per acquisti di servizi	-	-0,6699	-0,4250	-	-0,3338

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61D**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 36	CLUSTER 37	CLUSTER 38	CLUSTER 39	CLUSTER 40
Volume totale delle vendite "Quota fino a 450.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-0,0050
Volume totale delle vendite "Quota fino a 450.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-0,0050
Volume totale delle vendite "Quota fino a 880.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-0,0069	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 880.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-0,0069	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.300.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-0,0072	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.300.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-0,0072	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 5.000.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-0,0089	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 5.000.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-0,0089	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61D**

VARIABILI	**CLUSTER 41**	**CLUSTER 42**	**CLUSTER 43**	**CLUSTER 44**	**CLUSTER 45**
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	17.918,0777	19.140,9260	19.825,2493	19.968,5992	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	17.918,0777	15.299,5413	19.825,2493	19.968,5992	-
Costo del venduto	1,1582	1,3657	1,2944	1,2191	1,8692
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,4816	1,1684	1,4153	0,9531	1,8692
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9344	0,9913	1,1200	0,8444	1,8692
Volume totale delle vendite	0,0123	0,0240	0,0095	0,0247	0,0317
Volume totale delle vendite “Quota fino a 300.000 euro”	-	-	-	-	0,0514
Volume totale delle vendite “Quota fino a 390.000 euro”	0,0804	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 550.000 euro”	-	0,0541	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 euro”	-	-	0,0659	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 670.000 euro”	-	-	-	0,0570	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata “Industria”	0,0037	-	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata “Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze”	-	-0,0047	-	-0,0046	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela “Grossisti”	-	-0,0050	-0,0025	-0,0056	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela “Grande Distribuzione Organizzata”	-0,0039	-0,0051	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 390.000 euro”	-0,0059	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 550.000 euro”	-	-0,0093	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61D**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 41**	**CLUSTER 42**	**CLUSTER 43**	**CLUSTER 44**	**CLUSTER 45**
Volume totale delle vendite “Quota fino a 300.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-0,0289
Volume totale delle vendite “Quota fino a 300.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-0,0289
Volume totale delle vendite “Quota fino a 390.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-0,0082	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 390.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-0,0082	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 550.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-0,0069	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 550.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-0,0069	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-0,0065	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-0,0065	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 670.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-0,0088	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 670.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-0,0088	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61D**

VARIABILI	CLUSTER 46	CLUSTER 47	CLUSTER 48	CLUSTER 49	CLUSTER 50
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	17.187,2064	14.970,2197	19.754,0063	18.187,7655	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	17.187,2064	14.970,2197	19.754,0063	18.187,7655	-
Costo del venduto	1,2050	1,3801	1,0964	1,2701	1,5929
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,2050	1,2324	1,2398	1,2701	1,5929
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,2050	1,3656	1,4757	1,3715	1,5929
Volume totale delle vendite	0,0260	0,0060	0,0135	0,0170	0,0139
Volume totale delle vendite “Quota fino a 250.000 euro”	-	-	-	-	0,1027
Volume totale delle vendite “Quota fino a 450.000 euro”	-	-	0,0898	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 550.000 euro”	0,0554	0,0835	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.650.000 euro”	-	-	-	0,0331	-
Correttivo età professionale relativo al Costo per la produzione di servizi e alle Spese per acquisti di servizi	-	-	-0,4089	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 250.000 euro”	-	-	-	-	-0,0201
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 550.000 euro”	-	-0,0143	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

TG61D

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 46	CLUSTER 47	CLUSTER 48	CLUSTER 49	CLUSTER 50
Volume totale delle vendite "Quota fino a 450.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-0,0150	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 450.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-0,0150	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-0,0096	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-0,0096	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61D**

VARIABILI	CLUSTER 51	CLUSTER 52	CLUSTER 53	CLUSTER 54	CLUSTER 55
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	16.143,8517	19.537,0434	19.237,1075	20.309,8436
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	-	16.143,8517	19.537,0434	14.649,7897	20.309,8436
Costo del venduto	1,8792	1,0405	1,1094	1,1819	2,1761
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,8792	1,0405	1,3666	1,2578	2,1761
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,8792	1,0405	1,0343	1,2271	2,1761
Volume totale delle vendite	0,0372	0,0137	0,0111	0,0205	0,0184
Volume totale delle vendite “Quota fino a 250.000 euro”	0,0699	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 450.000 euro”	-	-	0,0707	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 euro”	-	-	-	0,0494	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 670.000 euro”	-	0,0520	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata “Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze”	-	-	-	-0,0065	-
Correttivo età professionale relativo al Costo per la produzione di servizi e alle Spese per acquisti di servizi	-	-	-0,3128	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 euro”	-	-	-	-0,0060	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

TG61D

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 51	CLUSTER 52	CLUSTER 53	CLUSTER 54	CLUSTER 55
Volume totale delle vendite “Quota fino a 450.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-0,0074	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 450.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-0,0074	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-0,0092	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-0,0092	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61D**

VARIABILI	CLUSTER 56	CLUSTER 57	CLUSTER 58	CLUSTER 59	CLUSTER 60
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	19.112,0833	18.858,7405	16.190,2658	19.751,5979	18.735,7400
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	19.112,0833	15.421,5002	16.190,2658	19.751,5979	14.968,5048
Costo del venduto	1,3774	1,1271	1,5879	1,0017	1,4980
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,3511	0,8393	1,5879	1,0017	1,4980
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,3280	1,2952	1,5879	0,8251	1,0014
Volume totale delle vendite	0,0099	0,0141	0,0092	0,0113	0,0065
Volume totale delle vendite “Quota fino a 300.000 euro”	-	-	0,0727	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 550.000 euro”	-	-	-	0,0466	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 750.000 euro”	0,0516	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 880.000 euro”	-	0,0551	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.000.000 euro”	-	-	-	-	0,0326
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 880.000 euro”	-	-0,0129	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.000.000 euro”	-	-	-	-	-0,0116

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61D**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 56	CLUSTER 57	CLUSTER 58	CLUSTER 59	CLUSTER 60
Volume totale delle vendite "Quota fino a 300.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-0,0139	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 300.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-0,0139	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-0,0132	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-0,0132	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-0,0065	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-0,0065	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 880.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-0,0095	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 880.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-0,0095	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61D**

VARIABILI	**CLUSTER 61**
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	20.774,3195
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	20.774,3195
Costo del venduto	1,1041
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0205
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,8373
Volume totale delle vendite	0,0086
Volume totale delle vendite “Quota fino a 5.000.000 euro”	0,0271

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 10.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

- Mq dei locali destinati a ufficio
- Mq dei locali destinati a magazzino / deposito

QUADRO C DEL QUESTIONARIO:

- Modalità organizzativa: Agente monomandatario
- Modalità organizzativa: Agente plurimandatario
- Modalità organizzativa: Sub-agente
- Modalità organizzativa: Agente esclusivo
- Modalità organizzativa: Agente distributore
- Modalità organizzativa: Agente con deposito
- Modalità organizzativa: Agente in tentata vendita
- Modalità organizzativa: Commissionario
- Modalità organizzativa: Agente di consorzio agrario
- Tipologia di azienda rappresentata: Industria - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Grossisti - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Altre aziende commerciali - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Aziende di servizi - Volume delle provvigioni
- Tipologia di clientela: Industria
- Tipologia di clientela: Enti pubblici e privati

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Personale addetto all'attività: Sub-agenti - Non dipendenti - Numero

TABELLA DEI SETTORI MERCEOLOGICI:

- Abbigliamento: 001 Abbigliamento, uomo, donna e bambino
- Abbigliamento: 002 Abbigliamento per neonato, gestante
- Abbigliamento: 003 Abbigliamento in pelle
- Abbigliamento: 004 Abbigliamento sportivo
- Abbigliamento: 005 Abbigliamento intimo
- Abbigliamento: 006 Abiti da lavoro
- Abbigliamento: 007 Costumi da bagno

- Abbigliamento: 008 Camiceria
- Abbigliamento: 009 Maglieria uomo, donna e bambino
- Abbigliamento: 010 Calzetteria
- Abbigliamento: 011 Guanti - Cappelli
- Abbigliamento: 012 Cravatte - Foulard - Sciarpe
- Abbigliamento: 013 Articoli vari per merceria
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 014 Alimenti zootecnici - Additivi
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 015 Antiparassitari
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 016 Fertilizzanti
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 017 Bulbi - Piante e fiori
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 018 Impianti per irrigazione
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 019 Macchine agricole
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 020 Utensileria
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 021 Accessori
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 022 Prodotti per il giardinaggio
- Alimentari: 023 Alimenti dietetici e integrali
- Alimentari: 024 Alimenti liofilizzati
- Alimentari: 025 Alimenti per l'infanzia
- Alimentari: 026 Alimenti surgelati - preparati
- Alimentari: 027 Alimenti con olio, con aceto o in salamoia
- Alimentari: 028 Carni fresche, surgelate, congelate, conservate
- Alimentari: 029 Pesce fresco, surgelato, congelato, conservato
- Alimentari: 030 Carni stagionate e insaccate
- Alimentari: 031 Paste alimentari - Riso - Farine
- Alimentari: 032 Legumi secchi e conservati
- Alimentari: 033 Cereali secchi e conservati
- Alimentari: 034 Frutta fresca, secca e conservata - Ortaggi
- Alimentari: 035 Conserve alimentari
- Alimentari: 036 Oli alimentari
- Alimentari: 037 Aceto
- Alimentari: 038 Estratti alimentari
- Alimentari: 039 Dadi per brodo e gelatine
- Alimentari: 040 Funghi e tartufi
- Alimentari: 041 Aromi - Essenze e spezie
- Alimentari: 042 Caffè – Tè e prodotti per infusione
- Alimentari: 043 Latte e derivati
- Alimentari: 044 Formaggi
- Alimentari: 045 Uova
- Alimentari: 046 Prodotti da forno (non dolci)
- Arredamento e Mobili: 047 Mobili in genere
- Arredamento e Mobili: 048 Mobili imbottiti
- Arredamento e Mobili: 049 Mobili per esterno
- Arredamento e Mobili: 050 Mobili e accessori per il bagno
- Arredamento e Mobili: 051 Mobili e complementi in giunco - Vimini - Rattan
- Arredamento e Mobili: 052 Mobili per alberghi, ristoranti, bar, negozi
- Arredamento e Mobili: 053 Mobili per l'industria, ospedali, scuole, comunità

- Arredamento e Mobili: 054 Mobili e complementi in vetro e cristallo - Specchi - Cornici
- Arredamento e Mobili: 055 Materassi - Cuscini - Reti
- Arredamento e Mobili: 056 Accessori
- Articoli Diversi: 058 Articoli da regalo
- Articoli Diversi: 061 Articoli in metallo e legno per la casa
- Articoli Diversi: 062 Coltelleria - Posaterie - Attrezzi per la cucina
- Articoli Diversi: 063 Pentole
- Articoli Diversi: 064 Bomboniere
- Bevande: 073 Acque gassate e minerali
- Bevande: 074 Aperitivi - Vini aromatizzati
- Bevande: 075 Bevande analcoliche
- Bevande: 076 Bevande superalcoliche
- Bevande: 077 Vini
- Bevande: 078 Birra
- Bevande: 079 Sciroppi - Succhi
- Carta - Cancelleria - Libri: 080 Carta per stampa, scrittura, disegno
- Carta - Cancelleria - Libri: 081 Carte da parati
- Carta - Cancelleria - Libri: 082 Carte da imballo
- Carta - Cancelleria - Libri: 083 Carte chimiche
- Carta - Cancelleria - Libri: 084 Cartone
- Carta - Cancelleria - Libri: 085 Nastri adesivi autoadesivi
- Carta - Cancelleria - Libri: 086 Articoli vari di cartotecnica
- Carta - Cancelleria - Libri: 087 Articoli vari usa e getta
- Carta - Cancelleria - Libri: 088 Articoli vari di cancelleria per scuole, per uffici
- Carta - Cancelleria - Libri: 089 Strumenti per scrivere
- Carta - Cancelleria - Libri: 090 Articoli ed attrezzature per il disegno
- Carta - Cancelleria - Libri: 091 Agende - Calendari - Poster - Cartoline - Cartoncini
- Carta - Cancelleria - Libri: 092 Accessori
- Carta - Cancelleria - Libri: 093 Scatole
- Carta - Cancelleria - Libri: 094 Buste
- Carta - Cancelleria - Libri: 095 Libri
- Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria: 096 Borse
- Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria: 097 Calzature
- Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria: 098 Cuoio e pelli conciate
- Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria: 099 Pelletteria
- Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria: 100 Pellicceria
- Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria: 101 Valigeria
- Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria: 102 Ombrelli
- Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria: 103 Accessori
- Edilizia: 104 Attrezzature varie
- Edilizia: 105 Bruciatori - Caldaie
- Edilizia: 106 Cementi e materiali diversi
- Edilizia: 107 Prefabbricati
- Edilizia: 108 Ferro e travi metalliche
- Edilizia: 109 Legname
- Edilizia: 110 Impianti antincendio

- Edilizia: 111 Impianti di condizionamento
- Edilizia: 112 Impianti di riscaldamento
- Edilizia: 113 Impianti igienico-sanitari
- Edilizia: 114 Impianti elettrici
- Edilizia: 115 Marmi - Graniti
- Edilizia: 116 Pavimenti in linoleum, gomma, legno, moquette
- Edilizia: 117 Mattoni e tegole
- Edilizia: 118 Piscine
- Edilizia: 119 Rivestimenti
- Edilizia: 120 Cristalli e vetri
- Edilizia: 121 Serramenti e porte
- Edilizia: 122 Controsoffitti
- Edilizia: 123 Dispositivi di allarme
- Edilizia: 124 Prodotti laterizi ed articoli di terracotta
- Edilizia: 125 Materiali isolanti
- Edilizia: 126 Materiali per idraulica
- Edilizia: 127 Ascensori - Scale mobili
- Edilizia: 128 Macchine ed accessori vari
- Elettrotecnica ed elettronica: 129 Generatori - Convertitori
- Elettrotecnica ed elettronica: 130 Motori elettrici - Trasformatori
- Elettrotecnica ed elettronica: 131 Accumulatori - Pile
- Elettrotecnica ed elettronica: 132 Materiali per impianti elettrici
- Elettrotecnica ed elettronica: 133 Apparecchi elettrotermici
- Elettrotecnica ed elettronica: 134 Forni elettrici industriali
- Elettrotecnica ed elettronica: 135 Lampade ed apparecchi per illuminazione
- Elettrotecnica ed elettronica: 136 Apparecchi di comunicazione
- Elettrotecnica ed elettronica: 137 Radio - TV - TVCC - Videoregistratori - Telecamere
- Elettrotecnica ed elettronica: 138 Elettrodomestici
- Elettrotecnica ed elettronica: 139 Macchine da scrivere - Calcolatrici
- Elettrotecnica ed elettronica: 140 Computer e materiali EDP
- Elettrotecnica ed elettronica: 141 Fotocopiatrici - Telefax
- Elettrotecnica ed elettronica: 142 Dischi - Nastri magnetici
- Elettrotecnica ed elettronica: 143 Registratori di cassa
- Elettrotecnica ed elettronica: 144 Accessori
- Elettrotecnica ed elettronica: 145 Bilance
- Elettrotecnica ed elettronica: 146 Antifurti – Controllo accessi
- Elettrotecnica ed elettronica: 147 Elettronica in genere
- Ferramenta: 148 Ferramenta e piccola utensileria
- Ferramenta: 149 Serrature
- Ferramenta: 150 Lucchetti - Catene
- Ferramenta: 151 Coltelleria - Forbici ecc.
- Ferramenta: 152 Minuteria metallica e affini
- Ferramenta: 153 Utensili vari
- Ferramenta: 154 Accessori
- Ferramenta: 155 Fai da te
- Finanziari - Assicurativi: 156 Assicurativi

- Finanziari - Assicurativi: 157 Raccolta di risparmio privato
- Finanziari - Assicurativi: 158 Erogazione di mezzi di finanziamento
- Foto ottica: 159 Apparecchi per ottica - Oftalmia e optometria
- Foto ottica: 160 Lenti - Occhiali - Binocoli - Cannocchiali
- Foto ottica: 161 Macchine fotocinematografiche
- Foto ottica: 162 Pellicole fotografiche
- Foto ottica: 163 Strumenti per astronomia
- Foto ottica: 164 Accessori
- Foto ottica: 165 Astucci – Custodia
- Giocattoli - Articoli per bambini: 166 Giocattoli
- Giocattoli - Articoli per bambini: 167 Modellismo
- Giocattoli - Articoli per bambini: 168 Articoli didattici
- Giocattoli - Articoli per bambini: 169 Articoli vari per bambini
- Giocattoli - Articoli per bambini: 170 Accessori
- Legno e Bricolage: 171 Legname da costruzione
- Legno e Bricolage: 172 Legno - Compenso - Tranciato - Laminato - ecc.
- Legno e Bricolage: 173 Carpenteria e falegnameria
- Legno e Bricolage: 174 Imballaggio
- Legno e Bricolage: 175 Articoli vari per l'industria della calzatura
- Legno e Bricolage: 176 Articoli vari per fumatori
- Legno e Bricolage: 177 Fai da te
- Legno e Bricolage: 178 Accessori
- Macchine e attrezzature per l'industria: 179 Macchine per l'industria meccanica
- Macchine e attrezzature per l'industria: 180 Macchine per l'industria tessile
- Macchine e attrezzature per l'industria: 181 Macchine per l'industria alimentare
- Macchine e attrezzature per l'industria: 182 Macchine per l'industria enologica
- Macchine e attrezzature per l'industria: 183 Macchine per lavorazione carta e cartone
- Macchine e attrezzature per l'industria: 184 Macchine per lavorazione maglieria e calzetteria
- Macchine e attrezzature per l'industria: 185 Macchine per lavorazione pelli, cuoio, pellicceria
- Macchine e attrezzature per l'industria: 186 Macchine per lavorazione legno
- Macchine e attrezzature per l'industria: 187 Macchine per lavorazione marmo, granito
- Macchine e attrezzature per l'industria: 188 Macchine per lavorazione gomma e plastica
- Macchine e attrezzature per l'industria: 189 Macchine per lavorazione vetro e cristallo
- Macchine e attrezzature per l'industria: 190 Macchine per calzaturificio
- Macchine e attrezzature per l'industria: 191 Macchine per panificazione e pasticceria
- Macchine e attrezzature per l'industria: 192 Macchine per gelati
- Macchine e attrezzature per l'industria: 193 Macchine da cucire e loro accessori
- Macchine e attrezzature per l'industria: 194 Macchine da stampa
- Macchine e attrezzature per l'industria: 195 Macchine da imballo
- Macchine e attrezzature per l'industria: 196 Impianti per lavanderie e stirerie
- Macchine e attrezzature per l'industria: 197 Impianti per magazzino
- Macchine e attrezzature per l'industria: 198 Impianti frigoriferi
- Macchine e attrezzature per l'industria: 199 Impianti di trasporto industriali
- Macchine e attrezzature per l'industria: 200 Forni
- Macchine e attrezzature per l'industria: 201 Affrancatrici
- Macchine e attrezzature per l'industria: 202 Cellofanatrici

- Macchine e attrezzature per l'industria: 203 Motori
- Macchine e attrezzature per l'industria: 204 Carrelli elevatori
- Macchine e attrezzature per l'industria: 205 Apparecchi di misura e controllo
- Macchine e attrezzature per l'industria: 206 Presse, pompe e compressori
- Macchine e attrezzature per l'industria: 207 Strumenti di precisione
- Macchine e attrezzature per l'industria: 208 Utensili
- Macchine e attrezzature per l'industria: 209 Accessori
- Materie plastiche e Gomma: 210 Pneumatici
- Materie plastiche e Gomma: 211 Cinghie e nastri
- Materie plastiche e Gomma: 212 Lastre - Laminati - Film
- Materie plastiche e Gomma: 213 Tubi e profilati
- Materie plastiche e Gomma: 214 Manufatti
- Materie plastiche e Gomma: 215 Materie prime e semilavorate
- Materie plastiche e Gomma: 216 Nastri adesivi
- Materie plastiche e Gomma: 217 Buste - Shopper ecc.
- Materie plastiche e Gomma: 218 Ondulati plastici
- Materie plastiche e Gomma: 219 Resine espanse
- Materie plastiche e Gomma: 220 Accessori
- Materie plastiche e Gomma: 221 Oggettistica varia
- Materie plastiche e Gomma: 222 Contenitori
- Metallurgia - Siderurgia: 223 Prodotti siderurgici
- Metallurgia - Siderurgia: 224 Prodotti metallurgici
- Metallurgia - Siderurgia: 225 Metalli e leghe non ferrose
- Metallurgia - Siderurgia: 226 Lamiere
- Metallurgia - Siderurgia: 227 Rubinetterie ed accessori vari per tubazioni
- Metallurgia - Siderurgia: 228 Fili - Corde - Reti metalliche
- Metallurgia - Siderurgia: 229 Materie prime e minerari
- Metallurgia - Siderurgia: 230 Accessori
- Mezzi di trasporto: 231 Autoveicoli
- Mezzi di trasporto: 232 Autoveicoli industriali e rimorchi
- Mezzi di trasporto: 233 Biciclette
- Mezzi di trasporto: 234 Ciclomotori - motociclette
- Mezzi di trasporto: 235 Accessori
- Mezzi di trasporto: 236 Imbarcazioni a vela e motore
- Mezzi di trasporto: 237 Accessori per imbarcazioni a vela e motore
- Mezzi di trasporto: 238 Motori
- Mezzi di trasporto: 239 Roulotte - Camper ed accessori
- Mezzi di trasporto: 240 Batterie
- Mezzi di trasporto: 241 Ricambi elettrici
- Mezzi di trasporto: 242 Ricambi meccanici
- Mezzi di trasporto: 243 Ricambi carrozzerie
- Mezzi di trasporto: 244 Attrezzature e forniture per garage
- Mezzi di trasporto: 245 Autoradio
- Oreficeria - Argenteria - Orologeria: 246 Orologi da polso
- Oreficeria - Argenteria - Orologeria: 247 Orologi per arredamento
- Oreficeria - Argenteria - Orologeria: 248 Pietre preziose - Perle

- Oreficeria - Argenteria - Orologeria: 249 Gioielli
- Oreficeria - Argenteria - Orologeria: 250 Argenteria
- Oreficeria - Argenteria - Orologeria: 251 Accessori
- Oreficeria - Argenteria - Orologeria: 252 Astucci
- Porcellana - Ceramica - Vetro: 253 Per uso casalingo
- Porcellana - Ceramica - Vetro: 254 Per uso elettrico
- Porcellana - Ceramica - Vetro: 255 Per arredamento
- Porcellana - Ceramica - Vetro: 256 Articoli di vetro per laboratori
- Porcellana - Ceramica - Vetro: 257 Articoli di vetro per uso alimentare, farmac. e profum.
- Porcellana - Ceramica - Vetro: 258 Vetri, piatti, vetrate
- Porcellana - Ceramica - Vetro: 259 Contenitori
- Porcellana - Ceramica - Vetro: 260 Accessori
- Prodotti chimici: 261 Prodotti chimici
- Prodotti chimici: 262 Gas compressi e liquefatti
- Prodotti chimici: 263 Anticrittogamici - Insetticidi - Prodotti protettivi
- Prodotti chimici: 264 Oli essenziali balsamici e oleoresina
- Prodotti chimici: 265 Coloranti - Vernici e smalti
- Prodotti chimici: 266 Inchiostri
- Prodotti chimici: 267 Detersivi - Candeggianti - Combustibili
- Prodotti chimici: 268 Cere - Candele
- Prodotti chimici: 269 Colle e sigillanti
- Prodotti chimici: 270 Oli industriali
- Prodotti chimici: 271 Materie plastiche
- Prodotti chimici: 272 Disincrostanti
- Prodotti farmaceutici - Erboristeria: 273 Specialità farmaceutiche e prodotti da banco
- Prodotti farmaceutici - Erboristeria: 274 Prodotti diagnostici
- Prodotti farmaceutici - Erboristeria: 275 Prodotti veterinari
- Prodotti farmaceutici - Erboristeria: 276 Prodotti per erboristeria
- Prodotti farmaceutici - Erboristeria: 277 Prodotti omeopatici
- Prodotti farmaceutici - Erboristeria: 278 Apparecchi fisioelettromedicali
- Prodotti farmaceutici - Erboristeria: 279 Articoli per medici, dentisti, veterinari
- Prodotti farmaceutici - Erboristeria: 280 Articoli sanitari
- Prodotti farmaceutici - Erboristeria: 281 Accessori
- Prodotti dolciari: 282 Prodotti da forno
- Prodotti dolciari: 283 Estratti per dolci, budini, creme
- Prodotti dolciari: 284 Cioccolato - Caramelle ecc.
- Prodotti dolciari: 285 Gelati e preparati per
- Prodotti dolciari: 286 Prodotti per pasticceria
- Prodotti dolciari: 287 Dolciumi in genere
- Prodotti dolciari: 288 Prodotti dolci surgelati
- Prodotti dolciari: 289 Pasticceria
- Profumeria: 292 Cosmesi
- Profumeria: 293 Prodotti di bellezza e igienici
- Profumeria: 294 Profumi
- Pubblicità: 296 Editoriale
- Pubblicità: 297 Radio TV

- Pubblicità: 298 Cinema
- Pubblicità: 299 Esterna
- Pubblicità: 300 Fiere e mostre
- Pubblicità: 301 Oggettistica
- Sport e tempo libero: 302 Abbigliamento
- Sport e tempo libero: 303 Caccia e pesca
- Sport e tempo libero: 304 Campeggio
- Sport e tempo libero: 305 Nautica
- Sport e tempo libero: 306 Sci e sport invernali
- Sport e tempo libero: 307 Sport vari
- Sport e tempo libero: 308 Accessori
- Tessili: 309 Biancheria
- Tessili: 310 Biancheria per la casa
- Tessili: 311 Biancheria per alberghi, comunità, ecc.
- Tessili: 312 Coperte - Trapunte - Piumini
- Tessili: 313 Fibre tessili e filati
- Tessili: 314 Tappeti - Arazzi - Moquette
- Tessili: 315 Tendaggi
- Tessili: 316 Tessuti in genere
- Tessili: 317 Tessuti per l'arredamento
- Tessili: 318 Tessuti plastici - Cuoio artificiale
- Tessili: 319 Accessori
- Varie: 321 Mobili antichi e antichità
- Varie: 323 Impianti trattamento acque
- Varie: 324 Gruppo elettrogeni e motori diesel
- Varie: 325 Strumenti per controllo dei processi industriali
- Varie: 326 Strumenti di laboratorio
- Varie: 327 Strumenti musicali
- Varie: 328 Mobili per ufficio
- Varie: 331 Combustibili e oli
- Varie: 332 Consulenza e servizi professionali
- Varie: 333 Informazioni commerciali
- Varie: 334 Servizi di sicurezza aziendale (L. 626)
- Varie: 335 Servizi di certificazione aziendale
- Varie: 336 Impianti generici
- Varie: 337 Apparecchi ed accessori DVD
- Varie: 338 Strumenti medici diagnostici
- Settore ambientale: 339 Servizi di smaltimento e riciclaggio di rifiuti
- Settore ambientale: 340 Trattamento residui di lavorazione
- Settore ambientale: 341 Prodotti ecologici
- Settore ambientale: 342 Prodotti per imballaggio
- Hardware, Software, Office automation: 343 Hardware
- Hardware, Software, Office automation: 344 Software
- Hardware, Software, Office automation: 345 Servizi internet
- Hardware, Software, Office automation: 346 Servizi vari
- Hardware, Software, Office automation: 347 Accessori hardware e software

- Telecomunicazioni: 348 Apparecchiature
- Telecomunicazioni: 349 Fornitura di servizi
- Telecomunicazioni: 350 Accessori
- Fiori e piante: 351 Naturali
- Fiori e piante: 352 Accessori
- Musica: 356 Dischi, nastri magnetici, CD

ALLEGATO 11

Nota Tecnica e Metodologica

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG61E

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SG61E.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 51.14.0 – Intermediari del commercio di macchine, impianti industriali, navi e aeromobili, macchine agricole, macchine per ufficio.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello Studio di Settore SG61E è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2001, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESG61 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 6.790.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 5.275.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in esse contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 126 posizioni, pari al 2,4% dei modelli completati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi (quadro F del modello) dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di esercizio dell'attività (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai settori merceologici prevalenti (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 5.149.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, ai diversi settori merceologici oggetto di intermediazione, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare ventiquattro gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto degli intermediari del commercio di macchinari, impianti industriali, navi e aeromobili (comprese macchine agricole e per ufficio).

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business prevalenti sono:

- la specializzazione per tipologia di attività;
- il fattore dimensionale;
- la specializzazione di prodotto.

Il fattore della specializzazione per tipologia di attività ha permesso di individuare i seguenti gruppi omogenei:

- Agenti monomandatari (cluster 4, 20);
- Agenti plurimandatari (cluster 5, 21);
- Sub-agenti (cluster 19);
- Agenti esclusivi (cluster 23);
- Agenti distributori c/o con deposito (cluster 22);

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare all'interno dell'attività gli agenti privi di struttura dalle agenzie di rappresentanze (cluster 24).

Il fattore della specializzazione di prodotto ha consentito di individuare i seguenti comparti:

- forniture per comunità (cluster 1);
- Componenti software e hardware (cluster 2);
- Macchine per la lavorazione della gomma e della plastica (cluster 3);

spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

- Macchine per l'industria meccanica (cluster 4, 5);
- Macchine per l'industria alimentare (cluster 6);
- Presse, pompe e compressori (cluster 7);
- Macchine ed accessori per ufficio (cluster 8);
- Macchine per la lavorazione del legno (cluster 9);
- Trasformatori e generatori (cluster 10);
- Macchine per imballo o per la lavorazione della carta (cluster 11);
- Macchine per l'abbigliamento e la pelletteria (cluster 12);
- Macchine per l'industria: strumenti di misura e controllo, strumenti di precisione, utensili e accessori (cluster 13);
- Imbarcazioni a vela e a motore (cluster 14);
- Impianti per mezzi di trasporto (cluster 15);
- Impianti di riscaldamento e condizionamento (cluster 16);
- Macchine agricole e per l'irrigazione (cluster 17);
- Macchine ed accessori vari per l'edilizia e delle attrezzature per l'edilizia (cluster 18).

Sono inoltre emerse realtà nelle quali non esiste un comparto merceologico dominante ma prevale la despecializzazione dell'assortimento proposto.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazioni contrarie, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 - AGENTI DEL COMPARTO FORNITURE PER COMUNITÀ

NUMEROSITÀ: 66

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (88% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività, presenti nel 45% dei casi, ammontano a 31 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 56% agenti monomandatari e per il 42% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 92% dei ricavi dal comparto delle forniture per comunità (43% forniture per ristoranti, 20% forniture per bar-caffè, 17% forniture per alberghi, 12% forniture per scuole).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (60% delle provvigioni) e dai grossisti (23%). Il numero di aziende mandanti è pari a 6.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (31% dei ricavi), da grossisti (15%) e dall'industria (12%). Il numero medio di clienti è pari a 130.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.721 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 824 Euro.

CLUSTER 2 - AGENTI DEL COMPARTO DEI COMPONENTI SOFTWARE E HARDWARE

NUMEROSITÀ: 67

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (96% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività, presenti nel 37% dei casi, ammontano a 20 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 61% agenti monomandatari e per il 39% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita 96% dei ricavi dal comparto dei componenti software e hardware (44% hardware, software 27%, accessori hardware e software 17%, servizi vari 8%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (30% delle provvigioni) e dai grossisti (24%). Il numero di aziende mandanti è pari a 1.

La clientela è costituita dall'industria (30% dei ricavi) e da grossisti (24%). Il numero medio di clienti è pari a 96.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.108 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 572 Euro.

CLUSTER 3 - AGENTI DEL COMPARTO DELLE MACCHINE PER LA LAVORAZIONE DELLA GOMMA E DELLA PLASTICA

NUMEROSITÀ: 75

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (68% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività ammontano a 23 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 72% plurimandatari e per il 23% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle macchine per la lavorazione della gomma e della plastica (95% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (90% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita dall'industria (98% dei ricavi). Il numero medio di clienti è pari a 100.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autovetture e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.351 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 2.021 Euro.

CLUSTER 4 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO MACCHINE PER L'INDUSTRIA MECCANICA

NUMEROSITÀ: 342

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (87% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività, presenti nel 40% dei casi, ammontano a 25 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle macchine per l'industria meccanica (97% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (65% delle provvigioni), dai grossisti (13%) e dagli agenti di commercio (12%). Il numero di aziende mandanti è pari a 1.

La clientela è costituita per l'82% dei ricavi dall'industria. Il numero medio di clienti è pari a 121.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.855 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 994 Euro.

CLUSTER 5 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO MACCHINE PER L'INDUSTRIA MECCANICA

NUMEROSITÀ: 434

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (68% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività ammontano a 26 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle macchine per l'industria meccanica (94% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (80% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita dall'industria (87% dei ricavi). Il numero medio di clienti è pari a 89.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.258 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 2.524 Euro.

CLUSTER 6 - AGENTI DEL COMPARTO MACCHINE PER L'INDUSTRIA ALIMENTARE

NUMEROSITÀ: 248

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (75% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività ammontano a 18 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 59% plurimandatari e per il 36% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 96% dei ricavi dal comparto delle macchine per prodotti alimentari (tra cui: macchine per l'industria alimentare 46%, macchine per l'industria enologica 17%, macchine per panificazione e pasticceria 12%, impianti per frigoriferi 11% e forni 7%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (81% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita per il 61% dei ricavi dall'industria. Il numero medio di clienti è pari a 83.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.819 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.977 Euro.

CLUSTER 7 - AGENTI DEL COMPARTO PRESSE, POMPE E COMPRESSORI

NUMEROSITÀ: 111

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (78% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività, presenti nel 43% dei casi, ammontano a 34 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 58% plurimandatari e per il 38% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto di presse, pompe e compressori (86% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (77% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 8.

La clientela è costituita per il 73% dei ricavi dall'industria. Il numero medio di clienti è pari a 168.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.654 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 2.131 Euro.

CLUSTER 8 - AGENTI DEL COMPARTO MACCHINE ED ACCESSORI PER UFFICIO

NUMEROSITÀ: 247

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (91% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività, presenti nel 40% dei casi, ammontano a 23 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 65% agenti monomandatari e per il 32% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 91% dei ricavi dal comparto delle macchine ed accessori per ufficio (tra cui: computer e macchine EDP 51%, fotocopiatrici e telefax 34%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dai grossisti (27% delle provvigioni), dall'industria (26%), da altre aziende commerciali (21%), da altre aziende di servizi (16%). Il numero di aziende mandanti è pari a 1.

La clientela è costituita dall'industria (31% dei ricavi), da commercianti al dettaglio (20%) e dai grossisti (17%). Il numero medio di clienti è pari a 155.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.048 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 502 Euro.

CLUSTER 9 - AGENTI DEL COMPARTO MACCHINE PER LA LAVORAZIONE DEL LEGNO

NUMEROSITÀ: 148

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (91% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività, presenti nel 44% dei casi, ammontano a 23 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 59% agenti monomandatari e per il 35% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle macchine per la lavorazione del legno (96% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (65% delle provvigioni) e dai grossisti (24%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita per il 69% dei ricavi dall'industria e per l'8% dei ricavi dai grossisti. Il numero medio di clienti è pari a 70.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.281 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 854 Euro.

CLUSTER 10 - AGENTI DEL COMPARTO DEI TRASFORMATORI E GENERATORI

NUMEROSITÀ: 149

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (74% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività ammontano a 26 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 62% plurimandatari e per il 33% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 93% dei ricavi dal comparto dei trasformatori e generatori (materiali per impianti elettrici 41%, elettronica in genere 25%, motori elettrici e trasformatori 21%, generatori e convertitori 6%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (75% delle provvigioni) e dai grossisti (16%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita dall'industria (63% dei ricavi) e da grossisti (19%). Il numero medio di clienti è pari a 96.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.913 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.197 Euro.

CLUSTER 11 - AGENTI DEL COMPARTO DELLE MACCHINE PER IMBALLO O PER LA LAVORAZIONE DELLA CARTA

NUMEROSITÀ: 147

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (76% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività ammontano a 21 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 57% plurimandatari e per il 40% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 97% dei ricavi dal comparto delle macchine per imballo o per la lavorazione della carta (tra cui: macchine da stampa 40%, macchine per imballo 32%, macchine per lavorazione carta e cartone 23%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (84% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita per l'87% dei ricavi dall'industria. Il numero medio di clienti è pari a 89.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.994 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 2.471 Euro.

CLUSTER 12 - AGENTI DEL COMPARTO DELLE MACCHINE PER L'ABBIGLIAMENTO E LA PELLETTERIA

NUMEROSITÀ: 150

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (68% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività ammontano a 25 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 58% plurimandatari e per il 39% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 98% dei ricavi dal comparto delle macchine per l'abbigliamento e la pelletteria (tra cui: macchine per l'industria tessile 61%, macchine per maglieria e calzetteria 12%, macchine da cucire e loro accessori 7%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (75% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita per l'88% dei ricavi dall'industria. Il numero medio di clienti è pari a 102.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.154 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.700 Euro.

CLUSTER 13 - AGENTI DEL COMPARTO DELLE MACCHINE PER L'INDUSTRIA: STRUMENTI DI MISURA E CONTROLLO, STRUMENTI DI PRECISIONE, UTENSILI E ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 314

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (84% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività, presenti nel 45% dei casi, ammontano a 28 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 51% agenti monomandatari e per il 47% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 93% dei ricavi dal comparto delle macchine per l'industria (utensili 42% e accessori 34%, strumenti di misura e controllo 13%, strumenti di precisione 4%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (64% delle provvigioni) e

dai grossisti (21%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita per il 72% dei ricavi dall'industria. Il numero medio di clienti è pari a 134.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.512 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 791 Euro.

CLUSTER 14 - AGENTI DEL COMPARTO DELLE IMBARCAZIONI A VELA E A MOTORE

NUMEROSITÀ: 26

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 54% società e per il 46% ditte individuali con una struttura composta da 2 addetti.

Gli spazi riservati all'attività ammontano a 34 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 27% plurimandatari, per il 23% commissionari e per il 12% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 97% dei ricavi dal comparto delle imbarcazioni a vela e a motore (imbarcazioni a vela e motore 79% e accessori per imbarcazioni a vela e motore 18%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (42% delle provvigioni) e da altre aziende di servizi (16%). Il numero di aziende mandanti è pari a 1.

La clientela è costituita dai privati (53% dei ricavi) e dall'industria (18%). Il numero medio di clienti è pari a 31.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 2.234 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.556 Euro.

CLUSTER 15 - AGENTI DEL COMPARTO DEGLI IMPIANTI PER I MEZZI DI TRASPORTO

NUMEROSITÀ: 121

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (88% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività, presenti nel 45% dei casi, ammontano a 24 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 50% plurimandatari e per il 46% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 93% dei ricavi dal comparto degli impianti per i mezzi di trasporto (carrelli elevatori 51%, impianti di trasporto industriale 30%, impianti per magazzino 12%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (70% delle provvigioni) e dai grossisti (13%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita dall'industria (67% dei ricavi) e da grossisti (15%). Il numero medio di clienti è pari a 96.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.594 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 601 Euro.

CLUSTER 16 - AGENTI DEL COMPARTO DEGLI IMPIANTI DI RISCALDAMENTO E CONDIZIONAMENTO

NUMEROSITÀ: 161

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (78% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività ammontano a 24 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 69% plurimandatari e per il 29% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 96% dei ricavi dal comparto degli impianti di riscaldamento e condizionamento (impianti di condizionamento 58%, impianti di riscaldamento 22% e bruciatori e caldaie 16%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (68% delle provvigioni), dai grossisti (13%) ed agenti di commercio (12%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita dall'industria (37% dei ricavi), da grossisti (26%) e da commercianti al dettaglio (12%). Il numero medio di clienti è pari a 79.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.537 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 869 Euro.

CLUSTER 17 - AGENTI DEL COMPARTO DELLE MACCHINE AGRICOLE E PER L'IRRIGAZIONE

NUMEROSITÀ: 233

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (91% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività, presenti nel 35% dei casi, ammontano a 18 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 51% agenti monomandatari e per il 38% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 97% dei ricavi dal comparto delle macchine agricole e per l'irrigazione (macchine agricole 79%, utensileria agricola 7%, accessori 6%, impianti per irrigazione 5%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (50% delle provvigioni), dai grossisti (27%) ed altre aziende commerciali (16%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita dai privati (27% dei ricavi), da commercianti al dettaglio (22%), dall'industria (20% dei ricavi) e da grossisti (13%). Il numero medio di clienti è pari a 122.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.001 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 808 Euro.

CLUSTER 18 - AGENTI DEL COMPARTO DELLE MACCHINE ED ACCESSORI VARI PER L'EDILIZIA E DELLE ATTREZZATURE PER L'EDILIZIA

NUMEROSITÀ: 265

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (90% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività, presenti nel 37% dei casi, ammontano a 22 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 59% agenti monomandatari e per il 39% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle macchine ed accessori vari per l'edilizia (69% dei ricavi) e dalle attrezzature per l'edilizia (28%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (55% delle provvigioni), dai grossisti (26%) e da altre aziende commerciali (13%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita dall'industria (54% dei ricavi), da grossisti (14%) e da commercianti al dettaglio (7%). Il numero medio di clienti è pari a 150.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.820 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 927 Euro.

CLUSTER 19 – SUB-AGENTI

NUMEROSITÀ: 75

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (88% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività, presenti nel 41% dei casi, ammontano a 25 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente sub-agenti.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dagli agenti di commercio (84% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita per il 56% dei ricavi dall'industria, per il 9% da grossisti e per il 9% da enti pubblici e privati. Il numero medio di clienti è pari a 85.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.029 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 427 Euro.

CLUSTER 20 - AGENTI MONOMANDATARI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 787

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (86% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività, presenti nel 45% dei casi, ammontano a 23 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per l'85% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (54% delle provvigioni) e dai grossisti (17%). Coerentemente con la tipologia di attività esercitata il numero di aziende mandanti è pari a 1.

La clientela è costituita dall'industria (42% dei ricavi), da commercianti al dettaglio (13%), da grossisti (12%) e da privati (12%). Il numero medio di clienti è pari a 113.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.129 euro, le spese di viaggio risultano essere di 878 euro.

CLUSTER 21 - AGENTI PLURIMANDATARI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 708

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (78% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi riservati all'attività ammontano a 18 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (70% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita per il 50% dei ricavi dall'industria, per il 14% dai grossisti e per il 13% da commercianti al dettaglio. Il numero medio di clienti è pari a 103.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.840 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.250 Euro.

CLUSTER 22 - AGENTI DISTRIBUTORI E/O CON DEPOSITO

NUMEROSITÀ: 70

Le imprese appartenenti al cluster sono sia ditte individuali (51% dei soggetti) che società (49%) e presentano una struttura composta da 2 addetti di cui 1 dipendente.

Gli spazi riservati all'attività ammontano a 50 mq destinati ad uffici, 103 mq destinati a magazzino o deposito e nel 13% dei casi sono presenti 77 mq destinati ad esposizione.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti distributori e/o con deposito.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (71% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 5.

La clientela è costituita dall'industria (45% dei ricavi), da commercianti al dettaglio (14%) e dai grossisti (12%). Il numero medio di clienti è pari a 234.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autovetture e da 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.597 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.943 Euro.

CLUSTER 23 - AGENTI ESCLUSIVI

NUMEROSITÀ: 159

Le imprese appartenenti al cluster sono sia ditte individuali (58% dei soggetti) che società (42%) e presentano una struttura composta da 2 addetti.

Gli spazi riservati all'attività ammontano a 32 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti esclusivi.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (81% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita per il 66% dei ricavi dall'industria e per l'11% dei ricavi da grossisti. Il numero medio di clienti è pari a 92.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.203 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 2.512 Euro.

CLUSTER 24 - AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DESPECIALIZZATE

NUMEROSITÀ: 38

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza società (76% dei soggetti) con una struttura composta da 9 addetti di cui 6 dipendenti.

Gli spazi riservati all'attività ammontano a 180 mq destinati ad uffici, a 197 mq di locali destinati a magazzino o deposito e nel 16% sono presenti 30 mq destinati ad esposizione.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 74% plurimandatari e per il 21% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (89% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 7.

La clientela è costituita per il 73% dei ricavi dall'industria. Il numero medio di clienti è pari a 205.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 4 autovetture e da 7 computer.

Le spese per carburante ammontano a 11.250 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 12.479 Euro.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi) / (numero addetti[5] * 1.000);

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- ***resa del capitale*** = ricavi / valore dei beni strumentali;
- ***provvigioni sulle vendite*** = volume totale delle provvigioni[6] * 100 / volume totale delle vendite[7].

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 3, 5, 7, 24;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 2, 4, 6, 10, 11, 13, 15, 18, 19, 21, 22, 23;
- dal 1° al 18° ventile, per il cluster 12;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 8, 16, 17, 20;
- dal 2° al 18° ventile, per il cluster 9;
- Non sono stati effettuati tagli per il cluster 14.

Per la **resa del capitale** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 2, 5, 6, 7, 10, 13, 15, 17, 19, 20, 22;
- Non sono stati effettuati tagli per i cluster 3, 4, 8, 9, 11, 12, 14, 16, 18, 21, 23, 24.

Per le **provvigioni sulle vendite** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 18° ventile, per i cluster 1, 3 e 5;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 6 e 9;
- dal 1° al 18° ventile, per il cluster 2;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 7, 8, 10, 12, 13, 15, 20, 21, 23;
- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 11, 16, 18, 19, 22, 24;
- dal 2° al 17° ventile, per i cluster 4 e 17;
- Non sono stati effettuati tagli per il cluster 14.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello regionale"[8], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;

---

[6] Volume totale delle provvigioni = Volume delle provvigioni relative alle tipologie di aziende rappresentate: industria, grossisti, agenti di commercio o agenzie di rappresentanze, altre aziende commerciali e aziende di servizi.

[7] Volume totale delle vendite = Volume delle vendite relative alle tipologie di aziende rappresentate: industria, grossisti, agenti di commercio o agenzie di rappresentanze, altre aziende commerciali e aziende di servizi.

[8] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy (valorizzate in funzione dell'area di esercizio dell'attività) ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti delle variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite.

Infine, nella definizione della "funzione di ricavo", si è tenuto conto della variabile "età professionale" (definita dalla differenza tra l'anno d'imposta per l'applicazione dello studio e l'anno di inizio dell' attività). Tale variabile interviene nel modulare il correttivo sulle variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite, in maniera proporzionalmente decrescente da 1 a 5 anni: il correttivo viene applicato nella misura del 100%, dell'80%, del 60%, del 40% e del 20% se l'età professionale è rispettivamente pari a 1, 2, 3, 4 e 5 anni.

Nell'allegato 11.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 11.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 11.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61E

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	-	-	19.820,3737	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	-	-	-	19.820,3737	-
Costo del venduto	1,2340	2,5744	1,0033	2,3258	1,0914
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0839	2,5744	1,0033	2,3258	1,2430
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,4042	2,5744	1,1441	1,2777	1,2737
Volume totale delle vendite	0,0327	0,0381	0,0206	0,0144	0,0042
Volume totale delle vendite “Quota fino a 200.000 euro”	0,0741	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 400.000 euro”	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 550.000 euro”	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 euro”	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 700.000 euro”	-	-	-	0,0300	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 800.000 euro”	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 900.000 euro”	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.000.000 euro”	-	-	0,0402	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 2.000.000 euro”	-	-	-	-	0,0410
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 700.000 euro”	-	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 1000.000 euro”	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61E**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
Volume totale delle vendite “Quota fino a 700.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 700.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 800.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 800.000 euro” relativo alle aree di esercizio dell’attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61E**

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	22.050,9475	25.721,8367	22.037,0841	16.414,5711	17.526,4665
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	22.050,9475	25.721,8367	22.037,0841	16.414,5711	17.526,4665
Costo del venduto	1,1997	1,1381	1,6846	2,3603	1,6477
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,8446	1,1381	2,6838	2,3603	1,9495
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0686	0,9516	1,4079	2,3603	1,1649
Volume totale delle vendite	0,0193	0,0272	0,0147	0,0245	0,0167
Volume totale delle vendite "Quota fino a 200.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 400.000 euro"	-	-	0,0523	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro"	-	0,0342	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 600.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro"	0,0406	-	-	0,0150	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 800.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 900.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro"	-	-	-	-	0,0193
Volume totale delle vendite "Quota fino a 2.000.000 euro"	-	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro"	-0,0278	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 1000.000 euro"	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61E**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 800.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 800.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61E

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	27.656,6245	-	21.866,3168	25.003,3686	23.164,7682
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	27.656,6245	-	21.866,3168	25.003,3686	23.164,7682
Costo del venduto	1,0339	1,5360	1,3374	1,3844	2,6341
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,1460	1,4318	1,3374	2,4586	2,6341
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,2751	1,6771	1,8216	-	1,2931
Volume totale delle vendite	0,0252	0,0171	0,0248	0,0074	0,0128
Volume totale delle vendite “Quota fino a 200.000 euro”	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 400.000 euro”	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 550.000 euro”	-	-	0,0449	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 euro”	-	0,0403	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 700.000 euro”	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 800.000 euro”	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 900.000 euro”	-	-	-	-	0,0273
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.000.000 euro”	0,0259	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 2.000.000 euro”	-	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 700.000 euro”	-	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 1000.000 euro”	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

TG61E

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**	**CLUSTER 15**
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 800.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 800.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61E

VARIABILI	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	22.927,8550	25.834,5400	26.708,9567	-	18.155,8310
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	22.927,8550	25.834,5400	26.708,9567	-	18.155,8310
Costo del venduto	1,6658	2,3682	1,0987	1,4113	1,1032
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,6658	2,3682	2,5435	1,4113	1,1032
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	3,2887	2,3682	1,2139	1,4113	1,0546
Volume totale delle vendite	0,0158	0,0261	0,0062	0,0118	0,0101
Volume totale delle vendite "Quota fino a 200.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 400.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 600.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro"	-	-	-	-	0,0505
Volume totale delle vendite "Quota fino a 800.000 euro"	0,0383	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 900.000 euro"	-	-	-	0,0240	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro"	-	-	0,0363	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 2.000.000 euro"	-	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro"	-	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 1000.000 euro"	-	-	-0,0157	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61E

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-	-0,0167
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-	-0,0167
Volume totale delle vendite "Quota fino a 800.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-0,0280	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 800.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-0,0280	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61E**

VARIABILI	**CLUSTER 21**	**CLUSTER 22**	**CLUSTER 23**	**CLUSTER 24**
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	24.583,5859	22.918,7285	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	24.583,5859	22.918,7285	-	-
Costo del venduto	1,0810	1,1538	1,0878	1,1396
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,2264	1,6447	1,0296	1,4623
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,5622	0,9021	0,8457	1,0756
Volume totale delle vendite	0,0142	0,0156	0,0172	0,0171
Volume totale delle vendite “Quota fino a 200.000 euro”	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 400.000 euro”	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 550.000 euro”	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 euro”	-	0,0414	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 700.000 euro”	0,0527	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 800.000 euro”	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 900.000 euro”	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.000.000 euro”	-	-	0,0412	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 2.000.000 euro”	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 700.000 euro”	-0,0177	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite “Quota fino a 1000.000 euro”	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61E

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 21**	**CLUSTER 22**	**CLUSTER 23**	**CLUSTER 24**
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 800.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 800.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 11.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

- Unità locali destinate all'esercizio dell'attività: Mq dei locali destinati a ufficio
- Unità locali destinate all'esercizio dell'attività: Mq dei locali destinati a magazzino / deposito

QUADRO C DEL QUESTIONARIO:

- Modalità organizzativa: Agente monomandatario
- Modalità organizzativa: Agente plurimandatario
- Modalità organizzativa: Sub-agente
- Modalità organizzativa: Agente esclusivo
- Modalità organizzativa: Agente distributore
- Modalità organizzativa: Agente con deposito
- Tipologia di azienda rappresentata: Industria - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Grossisti - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Altre aziende commerciali - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Aziende di servizi - Volume delle provvigioni

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

TABELLA DEI SETTORI MERCEOLOGICI:

- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 018 Impianti per irrigazione
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 019 Macchine agricole
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 020 Utensileria
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 021 Accessori
- Attrezzature e forniture per: 066 Alberghi
- Attrezzature e forniture per: 067 Ristoranti
- Attrezzature e forniture per: 068 Bar - Caffè
- Attrezzature e forniture per: 070 Scuole - Comunità
- Edilizia: 104 Attrezzature varie
- Edilizia: 105 Bruciatori - Caldaie
- Edilizia: 111 Impianti di condizionamento
- Edilizia: 112 Impianti di riscaldamento
- Edilizia: 128 Macchine ed accessori vari
- Elettrotecnica ed elettronica: 129 Generatori - Convertitori
- Elettrotecnica ed elettronica: 130 Motori elettrici - Trasformatori
- Elettrotecnica ed elettronica: 132 Materiali per impianti elettrici
- Elettrotecnica ed elettronica: 139 Macchine da scrivere - Calcolatrici
- Elettrotecnica ed elettronica: 140 Computer e materiali EDP

- Elettrotecnica ed elettronica: 141 Fotocopiatrici - Telefax
- Elettrotecnica ed elettronica: 143 Registratori di cassa
- Elettrotecnica ed elettronica: 144 Accessori
- Elettrotecnica ed elettronica: 145 Bilance
- Elettrotecnica ed elettronica: 147 Elettronica in genere
- Macchine e attrezzature per l'industria: 179 Macchine per l'industria meccanica
- Macchine e attrezzature per l'industria: 180 Macchine per l'industria tessile
- Macchine e attrezzature per l'industria: 181 Macchine per l'industria alimentare
- Macchine e attrezzature per l'industria: 182 Macchine per l'industria enologica
- Macchine e attrezzature per l'industria: 183 Macchine per lavorazione carta e cartone
- Macchine e attrezzature per l'industria: 184 Macchine per lavorazione maglieria e calzetteria
- Macchine e attrezzature per l'industria: 185 Macchine per lavorazione pelli, cuoio, pellicceria
- Macchine e attrezzature per l'industria: 186 Macchine per lavorazione legno
- Macchine e attrezzature per l'industria: 188 Macchine per lavorazione gomma e plastica
- Macchine e attrezzature per l'industria: 190 Macchine per calzaturificio
- Macchine e attrezzature per l'industria: 191 Macchine per panificazione e pasticceria
- Macchine e attrezzature per l'industria: 192 Macchine per gelati
- Macchine e attrezzature per l'industria: 193 Macchine da cucire e loro accessori
- Macchine e attrezzature per l'industria: 194 Macchine da stampa
- Macchine e attrezzature per l'industria: 195 Macchine da imballo
- Macchine e attrezzature per l'industria: 197 Impianti per magazzino
- Macchine e attrezzature per l'industria: 198 Impianti frigoriferi
- Macchine e attrezzature per l'industria: 199 Impianti di trasporto industriali
- Macchine e attrezzature per l'industria: 200 Forni
- Macchine e attrezzature per l'industria: 202 Cellofanatrici
- Macchine e attrezzature per l'industria: 204 Carrelli elevatori
- Macchine e attrezzature per l'industria: 205 Apparecchi di misura e controllo
- Macchine e attrezzature per l'industria: 206 Presse, pompe e compressori
- Macchine e attrezzature per l'industria: 207 Strumenti di precisione
- Macchine e attrezzature per l'industria: 208 Utensili
- Macchine e attrezzature per l'industria: 209 Accessori
- Mezzi di trasporto: 236 Imbarcazioni a vela e motore
- Mezzi di trasporto: 237 Accessori per imbarcazioni a vela e motore
- Hardware, Software, Office automation: 343 Hardware
- Hardware, Software, Office automation: 344 Software
- Hardware, Software, Office automation: 345 Servizi internet
- Hardware, Software, Office automation: 346 Servizi vari
- Hardware, Software, Office automation: 347 Accessori hardware e software

ALLEGATO 12

Nota Tecnica e Metodologica

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG61F

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SG61F.

Oggetto dello studio é l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 51.11.0 – Intermediari del commercio di materie prime agricole, di animali vivi, di materie prime tessili e di semilavorati.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello Studio di Settore SG61F è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2001, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESG61 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 2.926.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 2.330.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in esse contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 100 posizioni, pari al 4,29% dei modelli completati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi (quadro F del modello) dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di esercizio dell'attività (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai settori merceologici prevalenti (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2.230.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, ai diversi settori merceologici oggetto di intermediazione, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare nove gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto degli intermediari del commercio di materie prime agricole, di animali vivi, di materie prime tessili e di semilavorati.

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business prevalenti sono:

- la specializzazione per tipologia di attività;
- il fattore dimensionale;
- la specializzazione di prodotto.

Il fattore della specializzazione per tipologia di attività ha permesso di individuare i seguenti gruppi omogenei:

- Agenti di consorzio agrario (cluster 1, 2);
- Agenti monomandatari (cluster 8);
- Agenti plurimandatari (cluster 3, 9);
- Commissionari (cluster 6).

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare all'interno dell'attività gli agenti privi di struttura dalle agenzie di rappresentanze (cluster 1, 4).

Il fattore della specializzazione di prodotto ha consentito di individuare i seguenti comparti:

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

- tessile (cluster 3, 4);
- frutta (cluster 5, 6);
- piante fiori e giardinaggio (cluster 7);
- alimenti zootecnici, fertilizzanti ed antiparassitari (cluster 8, 9).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazioni contrarie, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – AGENTI DI CONSORZIO AGRARIO DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 127

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (64% dei soggetti) e presentano una struttura composta da 3 addetti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 29 mq di uffici (nel 50% dei casi), 697 mq di magazzino/deposito ed a 103 mq di esposizione (nel 31% dei casi).

I soggetti appartenenti al cluster sono per l'82% agenti di consorzio agrario.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da fertilizzanti (24% dei ricavi), antiparassitari (20%), alimenti zootecnici e additivi (18%) e macchine agricole (7%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da grossisti (29% delle provvigioni), industria (21%) e da aziende di servizi (19%). Il numero di aziende mandanti è pari a 1.

La clientela è costituita prevalentemente da consumatori privati (62% dei ricavi), grossisti (10%) e commercianti al dettaglio (6%). Il numero medio di clienti è pari a 355.

Tra i beni strumentali sono presenti un'autovettura, 2 altri automezzi e un computer.

Le spese per carburante ammontano a 6.679 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 139 Euro.

CLUSTER 2 – AGENTI DI CONSORZIO AGRARIO

NUMEROSITÀ: 195

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (88% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività si articolano in 273 mq di magazzino/deposito (nel 48% dei casi) ed a 15 mq destinati ad uffici (nel 39% dei casi).

La tipologia di attività esercitata dai soggetti appartenenti al cluster è l'agente di consorzio agrario (90% dei soggetti).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da fertilizzanti (30% dei ricavi), antiparassitari (23%) ed alimenti zootecnici ed additivi (17%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da grossisti (34% delle provvigioni), da altre aziende commerciali (24%) e da industria (14%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita prevalentemente da privati (62% dei ricavi), commercianti al dettaglio (7%) e grossisti (5%). Il numero medio di clienti è pari a 241.

Tra i beni strumentali sono presenti un'autovettura, un altro automezzo e nel 38% dei casi un computer.

Le spese per carburante ammontano a 2.196 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 63 Euro.

CLUSTER 3 – AGENTI PLURIMANDATARI CON FOCALIZZAZIONE DELL'OFFERTA SUL COMPARTO TESSILE

NUMEROSITÀ: 349

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (82% dei soggetti) e presentano una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 27 mq di uffici (nel 48% dei casi).

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 63% agenti plurimandatari e per il 9% commissionari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da fibre tessili e filati (34% dei ricavi), tessuti in genere (6%), alimenti zootecnici ed additivi (16%) e cereali (11%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da industria (76% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 6.

La clientela è costituita prevalentemente da industria (91% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (5%). Il numero medio di clienti è pari a 40.

Tra i beni strumentali sono presenti un'autovettura e nel 46% dei casi un computer.

Le spese per carburante ammontano a 2.373 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.700 Euro.

CLUSTER 4 – AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DEL COMPARTO TESSILE

NUMEROSITÀ: 67

Le imprese appartenenti al cluster sono sia ditte individuali (24% dei soggetti) che società (40%) con una struttura composta da 4 addetti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 84 mq di uffici e solamente nel 15% dei casi a 209 mq di magazzino/deposito.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 60% agenti plurimandatari, per il 10% commissionari, per il 9% agenti monomandatari e per il 6% agenti esclusivi.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da fibre tessili e filati (45% dei ricavi), tessuti in genere (10%) ed alimenti zootecnici ed additivi (9%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da industria (63% delle provvigioni) e grossisti (14%). Il numero di aziende mandanti è pari a 12.

La clientela è costituita prevalentemente da industria (74% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (16%). Il numero medio di clienti è pari a 107.

Tra i beni strumentali sono presenti 2 autovetture e 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 5.000 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 7.644 Euro.

CLUSTER 5 – AGENTI CON FOCALIZZAZIONE DELL'OFFERTA SUL COMPARTO FRUTTA

NUMEROSITÀ: 273

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (86% dei soggetti) e presentano una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano, nel 32% dei casi, a 23 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 33% agenti plurimandatari, per il 19% commissionari e per il 14% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da frutta fresca, secca e conservata (52% dei ricavi), alimenti zootecnici (12%) e carni fresche e congelate (7%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da grossisti (71% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 5.

La clientela è costituita prevalentemente da commercianti all'ingrosso (82% dei ricavi). Il numero medio di clienti è pari a 29.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 1.941 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 773 Euro.

CLUSTER 6 – COMMISSIONARI DEL COMPARTO FRUTTA

NUMEROSITÀ: 69

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente società (75% dei soggetti) e presentano una struttura composta da 2 o 3 addetti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 49% dei casi a 29 mq di uffici ed a 112 mq di magazzino/deposito.

La tipologia di attività svolta dagli appartenenti al cluster è quella di commissionario (88% dei soggetti).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita quasi esclusivamente da frutta fresca, secca e conservata (98% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da grossisti (52% delle provvigioni). Il numero aziende mandanti è pari a 9.

La clientela è costituita prevalentemente da grossisti (84% dei ricavi), commercianti al dettaglio (7%) e grande distribuzione organizzata (5%) . Il numero medio di clienti è pari a 115.

Tra i beni strumentali sono presenti un'autovettura, un altro automezzo ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 1.652 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.130 Euro.

CLUSTER 7 –AGENTI DEL COMPARTO PIANTE FIORI E GIARDINAGGIO

NUMEROSITÀ: 145

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (90% dei soggetti) e presentano una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 21 mq di uffici (nel 38% dei casi) ed a 83 mq di magazzino/deposito (nel 14% dei casi).

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 63% agenti plurimandatari e per il 32% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da bulbi, piante e fiori (67% dei ricavi) e da prodotti per giardinaggio (15%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da industria (47% delle provvigioni), da grossisti (26%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita prevalentemente da commercianti al dettaglio (32% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (19%), consumatori privati (18%) e grande distribuzione organizzata (6%). Il numero medio di clienti è pari a 127.

Tra i beni strumentali sono presenti un'autovettura e un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.256 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 727 Euro.

CLUSTER 8 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO ALIMENTI ZOOTECNICI FERTILIZZANTI ED ANTIPARASSITARI

NUMEROSITÀ: 514

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (96% dei soggetti) e presentano una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano, nel 30% dei casi, a 16 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per l'89% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da alimenti zootecnici ed additivi (51%), fertilizzanti (10%) e antiparassitari (8%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da industria (69% delle provvigioni) e grossisti (10% delle provvigioni). Coerentemente con la tipologia di attività effettuata il numero di aziende mandanti è pari a 1.

La clientela è costituita prevalentemente da privati (29% dei ricavi), commercianti al dettaglio (18%), industria (16%) e commercianti all'ingrosso (11%). Il numero medio di clienti è pari a 85.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.136 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 327 Euro.

CLUSTER 9 – AGENTI PLURIMANDATARI COMPARTO ALIMENTI ZOOTECNICI FERTILIZZANTI ED ANTIPARASSITARI

NUMEROSITÀ:489

Le imprese appartenenti al cluster sono quasi esclusivamente ditte individuali (92% dei soggetti) e presentano una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 33% dei casi, ammontano a 20 mq di uffici.

La tipologia di attività svolta dai soggetti appartenenti al cluster è quella di agente plurimandatario (93% dei ricavi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da alimenti zootecnici ed additivi (38% dei ricavi), fertilizzanti (16%) ed antiparassitari (11%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da industria (58% delle provvigioni), da grossisti (23%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita prevalentemente da commercianti al dettaglio (24% dei ricavi), consumatori privati (23%) e grossisti (22%). Il numero medio di clienti è pari a 84.

Tra i beni strumentali sono presenti un'autovettura e nel 47% dei casi un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.197 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 487 Euro.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi) / (numero addetti[5] * 1.000);

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

- ***resa del capitale*** = ricavi / valore dei beni strumentali;
- ***provvigioni sulle vendite*** = volume totale delle provvigioni[6] * 100 / volume totale delle vendite[7].

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2,6,8 e 9;
- dal 1° al 18° ventile, per i cluster 3,4,7;
- dal 2° al 18° ventile, per il cluster 5.

Per la ***resa del capitale*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 6,7,8 e 9;
- dal 2° ventile, per i cluster 1,2 e 5;
- Non sono stati effettuati tagli per i cluster 3 e 4.

Per le ***provvigioni sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 7;
- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 1, 4 e 8;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 6 e 9;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 5.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello regionale"[8], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;

---

numero addetti = (società)	numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Volume totale delle provvigioni = Volume delle provvigioni relative alle tipologie di aziende rappresentate: industria, grossisti, agenti di commercio o agenzie di rappresentanze, altre aziende commerciali e aziende di servizi.

[7] Volume totale delle vendite = Volume delle vendite relative alle tipologie di aziende rappresentate: industria, grossisti, agenti di commercio o agenzie di rappresentanze, altre aziende commerciali e aziende di servizi.

[8] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy (valorizzate in funzione dell'area di esercizio dell'attività) ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti delle variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite.

Nell'allegato 12.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 12.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 12.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61F

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Volume totale delle vendite	0,0176	0,0226	0,0055	0,0068	0,0027
Costo del venduto + Spese per acquisti di servizi + Costo per la produzione di servizi	1,1031	1,2815	2,6119	1,1229	0
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8955	0,8457	0,9031	1,2162	0
Costo del venduto + Spese per acquisti di servizi + Costo per la produzione di servizi + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0	0	0	0	1,0950
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	13.334,6284	7.467,1735	5.784,5315	0	17.605,0506
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	13.334,6284	7.467,1735	5.784,5315	0	17.605,0506
Volume totale delle vendite "quota fino a 2.000.000 euro"	0,0168	0	0	0	0
Volume totale delle vendite "quota fino a 800.000 euro"	0	0,0141	0	0	0
Volume totale delle vendite "quota fino a 1.750.000 euro"	0	0	0,0112	0	0
Volume totale delle vendite "quota fino a 3.000.000 euro"	0	0	0	0	0,0163
Volume totale delle vendite "quota fino a 1.200.000 euro"	0	0	0	0	0

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

TG61F

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Volume totale delle vendite "Quota fino a 800.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 o 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali o Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	0	-0,0091	0	0	0
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.200.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 o 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali o Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	0	0	0	0	0

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61F**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**
Volume totale delle vendite	0,0087	0,0379	0,0062	0,0276
Costo del venduto + Spese per acquisti di servizi + Costo per la produzione di servizi	1,0617	2,5553	2,082	0
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0711	1,1157	1,5894	0
Costo del venduto + Spese per acquisti di servizi + Costo per la produzione di servizi + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0	0	0	2,1328
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	0	16.356,2130	15.333,4282	17.890,9229
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	0	16.356,2130	15.333,4282	17.890,9229
Volume totale delle vendite "quota fino a 2.000.000 euro"	0	0	0	0
Volume totale delle vendite "quota fino a 800.000 euro"	0	0	0	0
Volume totale delle vendite "quota fino a 1.750.000 euro"	0	0	0	0
Volume totale delle vendite "quota fino a 3.000.000 euro"	0	0	0	0
Volume totale delle vendite "quota fino a 1.200.000 euro"	0	0	0,0247	0

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**
Volume totale delle vendite "Quota fino a 800.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 o 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali o Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	0	0	0	0
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.200.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 o 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali o Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	0	0	-0,0052	0

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 12.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

- Unità locali destinate all'esercizio dell'attività: Mq dei locali destinati ad ufficio
- Unità locali destinate all'esercizio dell'attività: Mq dei locali destinati a magazzino / deposito

QUADRO C DEL QUESTIONARIO:

- Modalità organizzativa: Agente monomandatario
- Modalità organizzativa: Agente plurimandatario
- Modalità organizzativa: Commissionario
- Modalità organizzativa: Agente di consorzio agrario
- Tipologia di azienda rappresentata: Industria - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Grossisti - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Altre aziende commerciali - Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Aziende di servizi - Volume delle provvigioni
- Tipologia di clientela: Industria
- Tipologia di clientela: Grossisti
- Tipologia di clientela: Consumatori privati

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Personale addetto all'attività: Sub-agenti - Non dipendenti - Numero

TABELLA DEI SETTORI MERCEOLOGICI:

- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 015 Antiparassitari
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 016 Fertilizzanti
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 017 Bulbi - Piante e fiori
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 022 Prodotti per il giardinaggio
- Alimentari: 034 Frutta fresca, secca e conservata - Ortaggi
- Tessili: 313 Fibre tessili e filati
- Tessili: 316 Tessuti in genere

- Varie: 331 Combustibili e oli

QUADRO E DEL QUESTIONARIO:

- Beni strumentali: Numero di Altri automezzi

ALLEGATO 13

Nota Tecnica e Metodologica

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG61G

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SG61G.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 51.12.0 – Intermediari del commercio di combustibili, minerali, metalli e prodotti chimici per l'industria.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello Studio di Settore SG61G è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2001, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESG61 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 3.949.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 3.107.

Su tali modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 89 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di esercizio dell'attività (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai settori merceologici prevalenti (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 3.018.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, ai diversi settori merceologici oggetto di intermediazione, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare ventisei gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto degli intermediari del commercio di combustibili, minerali, metalli e prodotti chimici per l'industria.

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business prevalenti sono:

la specializzazione per tipologia di attività;

il fattore dimensionale;

la specializzazione di prodotto.

Il fattore della specializzazione per tipologia di attività ha permesso di individuare i seguenti gruppi omogenei:

Agente plurimandatario (cluster 1, 3, 5);

Agente monomandatario (cluster 2, 4, 6).

Il **fattore dimensionale** ha permesso di differenziare all'interno dell'attività gli agenti privi di struttura dalle agenzie di rappresentanze (cluster 9).

Il **fattore della specializzazione di prodotto** ha consentito di individuare i seguenti comparti:

prodotti siderurgici e metallurgici (cluster 1, 2);

oli industriali (cluster 3, 4);

prodotti chimici (cluster 5, 6, 9);

combustibili e oli (cluster 7);

coloranti vernici e smalti (cluster 8);

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

gas compressi e liquefatti (cluster 2);

detersivi candeggianti combustibili (cluster 10).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazioni contrarie, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

DESCRIZIONE ECONOMICA DEI CLUSTER

CLUSTER 1 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DEI PRODOTTI SIDERURGICI E METALLURGICI

NUMEROSITÀ: 254

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (78% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 64% dei casi a 27 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 93% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei prodotti siderurgici (49% dei ricavi) e delle lamiere, prodotti metallurgici, fili-corde-reti metalliche (39%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (75% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita dall'industria (68% dei ricavi) e dai grossisti (19%). Il numero medio di clienti è pari a 113.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburanti ammontano a 4.005 Euro e le spese di viaggio, dichiarate dal 75% dei rispondenti, risultano essere di 1.546 Euro.

CLUSTER 2 - AGENTI MONOMANDATARI DEI COMPARTI DEI GAS COMPRESSI E LIQUEFATTI, DEI PRODOTTI SIDERURGICI E DEI PRODOTTI METALLURGICI

NUMEROSITÀ: 172

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (82% dei soggetti), con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 63% dei casi a 24 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 95% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei gas compressi e liquefatti (40% dei ricavi), da quello dei prodotti siderurgici (31%) e da quello delle lamiere, prodotti metallurgici, fili-corde-reti metalliche (28%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (69% delle provvigioni). Coerentemente con la tipologia di attività svolta, il numero di aziende mandanti è pari a 1.

La clientela è costituita dall'industria (58% dei ricavi) e dai consumatori privati (25%). Il numero medio di clienti è pari a 233.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburanti ammontano a 3.690 Euro e le spese di viaggio, dichiarate dal 48% dei rispondenti, risultano essere di 814 Euro.

CLUSTER 3 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DEGLI OLI INDUSTRIALI

NUMEROSITÀ: 174

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (98% dei soggetti), con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 50% dei casi a 17 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 90% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto degli oli industriali (94% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (68% delle provvigioni) e dai grossisti (19%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita dall'industria (55% dei ricavi), dai commercianti al dettaglio (18%) e dai grossisti (10%). Il numero medio di clienti è pari a 144.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburanti ammontano a 3.353 Euro e le spese di viaggio, dichiarate dal 51% dei rispondenti, risultano essere di 543 Euro.

CLUSTER 4 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DEGLI OLI INDUSTRIALI

NUMEROSITÀ: 236

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (99% dei soggetti), con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 53% dei casi a 15 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto degli oli industriali (96% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (71% delle provvigioni) e dai grossisti (19%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta, il numero di aziende mandanti è pari a 1.

La clientela è costituita dall'industria (51% dei ricavi) e dai commercianti al dettaglio (18%). Il numero medio di clienti è pari a 155.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e, nel 41% dei casi, da un computer.

Le spese per carburanti ammontano a 3.066 Euro e le spese di viaggio, dichiarate dal 39% dei rispondenti, risultano essere di 455 Euro.

CLUSTER 5 - AGENTI PLURIMANDATARI CON OFFERTA FOCALIZZATA SUL COMPARTO DEI PRODOTTI CHIMICI

NUMEROSITÀ: 634

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (92% dei soggetti), con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 56% dei casi a 17 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 93% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati più significativa è costituita dal comparto dei prodotti chimici (36% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (73% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita dall'industria (68% dei ricavi), dai grossisti (10%) e dai commercianti al dettaglio (10%). Il numero medio di clienti è pari a 106.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburanti ammontano a 3.376 Euro e le spese di viaggio, dichiarate dal 66% dei rispondenti, risultano essere di 902 Euro.

CLUSTER 6 - AGENTI MONOMANDATARI CON OFFERTA FOCALIZZATA SUL COMPARTO DEI PRODOTTI CHIMICI

NUMEROSITÀ: 610

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (90% dei soggetti), con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 57% dei casi a 20 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei prodotti chimici (47% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (75% delle provvigioni). Coerentemente con la tipologia di attività svolta, il numero di aziende mandanti è pari a 1.

La clientela è costituita dall'industria (70% dei ricavi), dai commercianti al dettaglio (8%) e dai grossisti (7%). Il numero medio di clienti è pari a 113.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburanti ammontano a 3.492 Euro e le spese di viaggio, dichiarate dal 59% dei rispondenti, risultano essere di 1.201 Euro.

CLUSTER 7 - AGENTI DEL COMPARTO DEI COMBUSTIBILI E OLI

NUMEROSITÀ: 137

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (90% dei soggetti), con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 53% dei casi a 20 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 46% agenti monomandatari e per il 45% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei combustibili e oli (98% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (52% delle provvigioni) e dai grossisti (20%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita dall'industria (31% dei ricavi), dai commercianti al dettaglio (13%), dai consumatori privati (18%), dai grossisti (11%). Il numero medio di clienti è pari a 208.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburanti ammontano a 3.566 Euro e le spese di viaggio, dichiarate dal 36% dei rispondenti, risultano essere di 859 Euro.

CLUSTER 8 - AGENTI DEL COMPARTO DEI COLORANTI VERNICI E SMALTI

NUMEROSITÀ: 324

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (91% dei soggetti), con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 54% dei casi a 17 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 53% agenti monomandatari e per il 44% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei coloranti - vernici e smalti (86% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (82% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita dall'industria (62% dei ricavi), dai commercianti al dettaglio (13%) e dai grossisti (12%). Il numero medio di clienti è pari a 102.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburanti ammontano a 3.727 Euro e le spese di viaggio, dichiarate dal 60% dei rispondenti, risultano essere di 827 Euro.

CLUSTER 9 - AGENZIE DI RAPPRESENTANZE CON OFFERTA FOCALIZZATA SUL COMPARTO DEI PRODOTTI CHIMICI

NUMEROSITÀ: 218

Le aziende appartenenti al cluster sono equamente ripartite tra ditte individuali, società di persone e società di capitali e hanno una struttura composta da 3 addetti, di cui uno dipendente.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 90% dei casi a 69 mq adibiti ad uffici e 22 mq destinati a magazzino/deposito.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 78% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati più significativa è costituita dal comparto dei prodotti chimici (34% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (78% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita dall'industria (76% dei ricavi) e dai grossisti (8%). Il numero medio di clienti è pari a 147.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autovetture e da 2 computer.

Le spese per carburanti ammontano a 5.339 Euro e le spese di viaggio, dichiarate dall' 82% dei rispondenti, risultano essere di 4.997 Euro.

CLUSTER 10 - AGENTI DEL COMPARTO DEI DETERSIVI CANDEGGIANTI COMBUSTIBILI

NUMEROSITÀ: 230

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (93% dei soggetti), con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 50% dei casi a 21 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 70% agenti monomandatari e per il 24% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei detersivi – candeggianti - combustibili (81% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (63% delle provvigioni) e dai grossisti (19%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita dall'industria (43% dei ricavi), dai commercianti al dettaglio (16%), dai grossisti (11%) e dai consumatori privati (11%). Il numero medio di clienti è pari a 195.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e, nel 43% dei casi, da un computer.

Le spese per carburanti ammontano a 3.301 Euro e le spese di viaggio, dichiarate dal 43% dei rispondenti, risultano essere di 750 Euro.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi) / (numero addetti[5] * 1.000);
- ***resa del capitale*** = ricavi / valore dei beni strumentali;
- ***provvigioni sulle vendite*** = volume totale delle provvigioni[6] * 100 / volume totale delle vendite[7].

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1 e 9;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 10;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 5;
- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 4, 7;

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Volume totale delle provvigioni = Volume delle provvigioni relative alle tipologie di aziende rappresentate: industria, grossisti, agenti di commercio o agenzie di rappresentanze, altre aziende commerciali e aziende di servizi.

[7] Volume totale delle vendite = Volume delle vendite relative alle tipologie di aziende rappresentate: industria, grossisti, agenti di commercio o agenzie di rappresentanze, altre aziende commerciali e aziende di servizi.

- dal 1° al 18° ventile, per i cluster 6, 8.

Per la ***resa del capitale*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per tutti i cluster.

Per le ***provvigioni sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 18° ventile, per il cluster 3, 4, 8;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2;
- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 5, 6, 7, 9, 10.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello regionale"[8], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy (valorizzate in funzione dell'area di esercizio dell'attività) ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti delle variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite.

Infine, nella definizione della "funzione di ricavo", si è tenuto conto della variabile "età professionale" (definita dalla differenza tra l'anno d'imposta per l'applicazione dello studio e l'anno di inizio dell' attività). Tale variabile interviene nel modulare il correttivo sulle variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite, in maniera proporzionalmente decrescente da 1 a 5 anni: il correttivo viene applicato nella misura del 100%, dell'80%, del 60%, del 40% e del 20% se l'età professionale è rispettivamente pari a 1, 2, 3, 4 e 5 anni.

Nell'allegato 13.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 13.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

---

[8] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 13.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61G

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	16.992,0146	-	-	-	18.194,0499
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	16.992,0146	-	-	-	18.194,0499
Costo del venduto	1,5210	2,7302	1,5462	2,0496	1,4704
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,5210	2,7302	1,5462	2,0496	1,4704
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,8657	1,0059	1,5462	2,0496	1,4704
Volume totale delle vendite	0,0054	0,0028	0,0283	0,0069	0,0055
Volume totale delle vendite "Quota fino a 350.000 euro"	-	-	0,0450	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 380.000 euro"	-	-	-	0,0646	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 820.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 870.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.200.000 euro"	-	-	-	-	0,0408
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.700.000 euro"	-	0,0207	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 3.000.000 euro"	0,0127	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 3.600.000 euro"	-	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Costo per la produzione di servizi e alle Spese per acquisti di servizi	-	-1,7448	-	-1,1227	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61G

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
Volume totale delle vendite "Quota fino a 380.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-0,0173	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 380.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-0,0173	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61G

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	-	23.293,7294	18.407,6344	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	-	-	23.293,7294	18.407,6344	-
Costo del venduto	1,0639	2,0469	1,3789	1,0162	2,9515
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0639	2,0469	1,3789	1,0162	2,9515
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,6164	2,0469	0,8865	1,0210	1,7441
Volume totale delle vendite	0,0035	0,0042	0,0126	0,0045	0,0111
Volume totale delle vendite “Quota fino a 350.000 euro”	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 380.000 euro”	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 700.000 euro”	0,0692	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 820.000 euro”	-	-	0,0426	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 870.000 euro”	-	0,0253	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.200.000 euro”	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.700.000 euro”	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 3.000.000 euro”	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 3.600.000 euro”	-	-	-	0,0224	-
Correttivo età professionale relativo al Costo per la produzione di servizi e alle Spese per acquisti di servizi	-	-	-1,1331	-0,8774	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 13.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

- Unità immobiliare destinata all'esercizio dell'attività: Mq dei locali destinati a ufficio

QUADRO C DEL QUESTIONARIO:

- Modalità organizzativa: Agente monomandatario
- Modalità organizzativa: Agente plurimandatario

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Personale addetto all'attività: Sub-agenti - Non dipendenti – Numero
- Personale addetto all'attività: Venditori, promotori e funzionari tecnico-commerciali - Non dipendenti - Numero

TABELLA DEI SETTORI MERCEOLOGICI:

- Metallurgia - Siderurgia: 223 Prodotti siderurgici
- Metallurgia - Siderurgia: 224 Prodotti metallurgici
- Metallurgia - Siderurgia: 226 Lamiere
- Metallurgia - Siderurgia: 228 Fili - Corde - Reti metalliche
- Prodotti chimici: 262 Gas compressi e liquefatti
- Prodotti chimici: 265 Coloranti - Vernici e smalti
- Prodotti chimici: 267 Detersivi - Candeggianti - Combustibili
- Prodotti chimici: 269 Colle e sigillanti
- Prodotti chimici: 270 Oli industriali
- Prodotti chimici: 272 Disincrostanti
- Varie: 331 Combustibili e oli

ALLEGATO 14

Nota Tecnica e Metodologica

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG61H

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SG61II.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 51.13.0 – Intermediari del commercio di legname e materiali da costruzione.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello Studio di Settore SG61II è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2001, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESG61 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 5.289.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 4.202.

Su tali modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 88 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di esercizio dell'attività (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai settori merceologici prevalenti (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 4.114.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, ai diversi settori merceologici oggetto di intermediazione, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattordici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto degli intermediari del commercio di legnami e materiali da costruzione.

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business prevalenti sono:

- la specializzazione per tipologia di attività;
- il fattore dimensionale;
- la specializzazione di prodotto.
- Il fattore della specializzazione per tipologia di attività ha permesso di individuare i seguenti gruppi omogenei:
- Agenti monomandatari (cluster 1, 4, 6, 8, 11);
- Agenti plurimandatari (cluster 2, 3, 5, 7, 9, 10, 12, 14);
- Sub-agenti (cluster 13).

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare all'interno dell'attività gli agenti privi di struttura dalle agenzie di rappresentanze (cluster 2, 9, 14).

Il fattore della specializzazione di prodotto ha consentito di individuare i seguenti comparti:

- materiale da costruzione (cluster 1, 2, 3);
- materiali per idraulica e termoidraulica (cluster 4, 5);
- porte e serramenti (cluster 6, 7);
- legno e bricolage (cluster 8, 9, 10);
- pavimenti, rivestimenti e marmi (cluster 11, 12).

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Il fattore ha inoltre permesso di isolare le realtà nelle quali non esiste un comparto merceologico dominante ma prevale la despecializzazione dell'assortimento proposto (cluster 13, 14).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazioni contrarie, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO MATERIALE DA COSTRUZIONE

NUMEROSITÀ: 493

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (89% dei soggetti) e presentano una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 53% dei casi, ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 97% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 75% dei ricavi da materiale da costruzione (tra cui cementi e materiali vari 31% e prefabbricati 15%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.514 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 515 Euro.

CLUSTER 2 – AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DEL COMPARTO MATERIALI DA COSTRUZIONE

NUMEROSITÀ: 183

Le imprese appartenenti al cluster sono ripartite tra società (63% dei soggetti) e ditte individuali (37%) e presentano una struttura composta da 2 addetti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 48 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 98% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 77% dei ricavi da materiale da costruzione (tra cui prodotti laterizi ed articoli di terracotta 17%, cementi e materiali diversi 16%, prefabbricati 14% e mattoni e tegole 13%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall' industria (90% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 6.

La clientela è costituita da industria (35% dei ricavi), grossisti (33%) e commercianti al dettaglio (15%). Il numero medio di clienti è pari a 117.

Tra i beni strumentali sono presenti 2 autovetture ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 5.654 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.428 Euro.

CLUSTER 3 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO MATERIALI DA COSTRUZIONE

NUMEROSITÀ: 945

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (90% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività sono esigui infatti, solo nel 56% dei casi, sono presenti 18 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (98% dei soggetti).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per l'81% dei ricavi da materiali da costruzione (tra cui cementi e materiali diversi 19%, mattoni e tegole 17%, prodotti laterizi ed articoli di terracotta 14%, materiali isolanti 14% e prefabbricati 11%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (80% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita da grossisti (35% dei ricavi), industria (30%) e commercianti al dettaglio (17%). Il numero medio di clienti è pari a 82.

Tra i beni strumentali sono presenti un'autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.623 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 617 Euro.

CLUSTER 4 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO IDRAULICA E TERMOIDRAULICA

NUMEROSITÀ: 52

Le imprese appartenenti al cluster sono quasi esclusivamente ditte individuali (96% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività sono esigui infatti, solo nel 48% dei casi, sono presenti 14 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 96% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 59% dei ricavi dal comparto dell'idraulica (tra cui impianti igienico-sanitari 25% e materiali per idraulica 16%) e per il 31% da impianti termoidraulici (tra cui impianti di riscaldamento 18% e bruciatori e caldaie 10%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da industria (39% delle provvigioni) e da grossisti (33%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari a 1.

La clientela è costituita prevalentemente da commercianti al dettaglio (33% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (27%) ed industria (13%). Il numero medio di clienti è pari a 104.

Tra i beni strumentali sono presenti un'autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.058 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 343 Euro.

CLUSTER 5 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO IDRAULICA E TERMOIDRAULICA

NUMEROSITÀ: 161

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (84% dei soggetti) e presentano una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 98% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 68% dei ricavi dal comparto dell'idraulica (tra cui materiali per idraulica 25%, impianti igienico-sanitari 20% e mobili ed accessori per il bagno 13%) e per il 18% da impianti termoidraulici (tra cui impianti di riscaldamento 10% e bruciatori e caldaie 6%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall' industria (77% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 5.

La clientela è costituita prevalentemente da commercianti al dettaglio (55% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (26%). Il numero medio di clienti è pari a 81.

Tra i beni strumentali sono presenti un'autovettura e un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.229 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 808 Euro.

CLUSTER 6 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO PORTE E SERRAMENTI

NUMEROSITÀ:125

Le imprese appartenenti al cluster sono quasi esclusivamente ditte individuali (97% dei soggetti) e presentano una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 46% dei casi, ammontano a 13 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (95% dei ricavi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da porte e serramenti (58% dei ricavi) e da pavimenti, rivestimenti e marmi (12%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da industria (57% delle provvigioni) e da grossisti (26%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari a 1.

La clientela è costituita prevalentemente da consumatori privati (60% dei ricavi) e industria (19%). Il numero medio di clienti è pari a 91.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e per il 33% dei soggetti anche da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 2.363 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 162 Euro.

CLUSTER 7 –AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO PORTE E SERRAMENTI

NUMEROSITÀ: 235

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (87% dei soggetti) e presentano una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 61% dei casi, ammontano a 25 mq di uffici.

La tipologia di attività svolta dagli appartenenti al cluster è quella di agenti plurimandatari (98% dei soggetti).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da porte e serramenti (70% dei ricavi) e da pavimenti, rivestimenti e marmi (7%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (81% delle provvigioni).

Il numero aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita prevalentemente da industria (36% dei ricavi), consumatori privati (29%), commercianti al dettaglio (11%) e grossisti (10% dei ricavi). Il numero medio di clienti è pari a 123.

Tra i beni strumentali sono presenti un'autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.467 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 454 Euro.

CLUSTER 8 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO LEGNO E BRICOLAGE

NUMEROSITÀ: 233

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (93% dei soggetti) e presentano una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 52% dei casi, ammontano a 19 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 91% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 70% dei ricavi dal comparto del legno e bricolage (tra cui legno-compenso-tranciato-laminato 36%, legname 23% e carpenteria e falegnameria 7%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da industria (62% delle provvigioni) e da grossisti (25%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari a 1.

La clientela è costituita prevalentemente da industria (58% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (20%). Il numero medio di clienti è pari a 101.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e per il 37% dei soggetti anche da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.305 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 623 Euro.

CLUSTER 9 – AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DEL COMPARTO LEGNO E BRICOLAGE

NUMEROSITÀ: 107

Le imprese appartenenti al cluster sono sia società (58% dei soggetti) che ditte individuali (42%) e presentano una struttura composta da 2 addetti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 44 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 91% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita 81% dei ricavi dal comparto del legno e bricolage (tra cui legno-compenso-tranciato-laminato 47%, legname 20% e carpenteria e falegnameria 8%) e da pavimenti, rivestimenti e marmi (8%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (81% delle provvigioni).

Il numero di aziende mandanti è pari a 6.

La clientela è costituita prevalentemente da industria (57% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (33%). Il numero medio di clienti è pari a 76.

Tra i beni strumentali sono presenti 2 autovetture e un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.754 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 3.655 Euro.

CLUSTER 10 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO LEGNO E BRICOLAGE

NUMEROSITÀ: 475

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (87% dei soggetti) e presentano una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 56% dei casi, ammontano a 17 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 97% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 62% dei ricavi dal comparto del legno e bricolage (tra cui legno-compenso-tranciato-laminato 34% e legname 18%) e da pavimenti, rivestimenti e marmi (8%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da industria (77% delle provvigioni) e da grossisti (15%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita prevalentemente da industria (64% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (21%). Il numero medio di clienti è pari a 62.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.689 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 971 Euro.

CLUSTER 11 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO PAVIMENTI, RIVESTIMENTI E MARMI

NUMEROSITÀ: 207

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (86% dei soggetti) e presentano una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 47% dei casi, ammontano a 21 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 95% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 79% dei ricavi da pavimenti, rivestimenti e marmi (rivestimenti 51%, pavimenti in linoleum, gomma, legno, moquette 15% e marmi-graniti 13%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da industria (70% delle provvigioni) e da grossisti (18%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari a 1.

La clientela è costituita prevalentemente da commercianti al dettaglio (37% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (28%) e industria (20%). Il numero medio di clienti è pari a 301.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e per il 39% dei soggetti anche da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.540 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.048 Euro.

CLUSTER 12 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO PAVIMENTI, RIVESTIMENTI E MARMI

NUMEROSITÀ: 697

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (80% dei soggetti) e presentano una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 60% dei casi, ammontano a 22 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 75% dei ricavi da pavimenti, rivestimenti e marmi (rivestimenti 58%, marmi-graniti 9% e pavimenti in linoleum, gomma, legno, moquette 8%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (83% delle provvigioni).

Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita prevalentemente da commercianti al dettaglio (54% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (33%). Il numero medio di clienti è pari a 79.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.558 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.526 Euro.

CLUSTER 13 – SUB-AGENTI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 96

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (88% dei soggetti) e presentano una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 53% dei casi, ammontano a 17 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente sub-agenti.

La tipologia di prodotti intermediati è ripartita tra pavimenti, rivestimenti e marmi (31% dei ricavi), materiali da costruzione (27%), legno e bricolage (16%) e comparto idraulico (8%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da agenti di commercio (54% delle provvigioni) e da industria (29%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita prevalentemente da commercianti all'ingrosso (35% dei ricavi), commercianti al dettaglio (29%) e industria (22%). Il numero medio di clienti è pari a 61.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e per il 46% dei soggetti anche da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.121Euro e le spese di viaggio risultano essere di 432 Euro.

CLUSTER 14 – AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DESPECIALIZZATE

NUMEROSITÀ: 98

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza società (79% dei soggetti) e presentano una struttura composta da 3 o 4 addetti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 96 mq di uffici: sono inoltre presenti, nel 24% dei casi, 540 mq destinati a magazzino/deposito.

I soggetti appartenenti al cluster sono per l'80% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è ripartita tra pavimenti, rivestimenti e marmi (25% dei ricavi), legno e bricolage (22%), materiali da costruzione (21%) e serramenti e porte (7%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da industria (80% delle provvigioni) e da grossisti (9%). Il numero di aziende mandanti è pari a 12.

La clientela è costituita prevalentemente da commercianti all'ingrosso (39% dei ricavi), industria (31%) e commercianti al dettaglio (15%). Il numero medio di clienti è pari a 173.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 3 autovetture e 3 computer.

Le spese per carburante ammontano a 6.100 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 9.237 Euro.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi) / (numero addetti[5] * 1.000);
- ***resa del capitale*** = ricavi / valore dei beni strumentali;
- ***provvigioni sulle vendite*** = volume totale delle provvigioni[6] * 100 / volume totale delle vendite[7].

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 18° ventile, per il cluster 1;
- fino al 19° ventile, per i cluster 2, 6;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 3, 9, 12, 13, 14;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 4, 5, 7, 8, 10, 11.

Per la ***resa del capitale*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 5, 6, 12, 14;
- dal 2° ventile, per i cluster 4, 7, 8, 9, 10, 11, 13.

Per le ***provvigioni sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 2, 3;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 1, 4, 9, 10, 11, 14;
- fino al 19° ventile, per i cluster 5, 6, 7, 12;
- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 8 e 13.

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Volume totale delle provvigioni = Volume delle provvigioni relative alle tipologie di aziende rappresentate: industria, grossisti, agenti di commercio o agenzie di rappresentanze, altre aziende commerciali e aziende di servizi.

[7] Volume totale delle vendite = Volume delle vendite relative alle tipologie di aziende rappresentate: industria, grossisti, agenti di commercio o agenzie di rappresentanze, altre aziende commerciali e aziende di servizi.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello regionale"[8], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy (valorizzate in funzione dell'area di esercizio dell'attività) ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti delle variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite.

Infine, nella definizione della "funzione di ricavo", si è tenuto conto della variabile "età professionale" (definita dalla differenza tra l'anno d'imposta per l'applicazione dello studio e l'anno di inizio dell' attività). Tale variabile interviene nel modulare il correttivo sulle variabili "spline" relative ai volumi totali delle vendite, in maniera proporzionalmente decrescente da 1 a 5 anni: il correttivo viene applicato nella misura del 100%, dell'80%, del 60%, del 40% e del 20% se l'età professionale è rispettivamente pari a 1, 2, 3, 4 e 5 anni.

Nell'allegato 14.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 14.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[8] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 14.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61H

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	16.699,5278	12.434,3445	16.873,9317	-	13.603,9244
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	16.699,5278	12.434,3445	16.873,9317	-	13.603,9244
Costo del venduto	1,4713	1,0730	1,0233	1,4390	1,0379
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,4713	1,0730	1,0233	1,4390	1,0379
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,1967	0,4937	0,5133	1,4390	0,7392
Volume totale delle vendite	0,0099	0,0128	0,0157	0,0330	0,0254
Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro"	0,0363	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 800.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 900.000 euro"	-	-	-	-	0,0234
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.500.000 euro"	-	-	0,0301	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 3.000.000 euro"	-	0,0279	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	0,0057	-	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze"	-	-	-0,0072	-	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grossisti"	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61H**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-		-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-0,0135	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-0,0135	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.500.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-0,0040	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.500.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-0,0040	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 3.000.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-0,0125	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 3.000.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-0,0125	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61H**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	17.597,0708	-	22.840,4478	15.237,1031
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	-	17.597,0708	-	22.840,4478	15.237,1031
Costo del venduto	1,8578	1,2385	1,3112	1,4801	1,1695
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,8578	1,2385	1,3112	1,4801	1,1695
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,8578	0,5779	1,3112	1,4801	0,5282
Volume totale delle vendite	0,0136	0,0124	0,0094	0,0138	0,0091
Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro"	0,0281	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 800.000 euro"	-	0,0396	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 900.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro"	-	-	0,0279	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.500.000 euro"	-	-	-	-	0,0199
Volume totale delle vendite "Quota fino a 3.000.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	0,0076	-	-	-	0,0035
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grossisti"	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61H**

VARIABILI	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	13.577,9730	21.421,3969	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	13.577,9730	21.421,3969	-	-
Costo del venduto	1,0100	1,0166	1,7981	1,1529
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0100	1,0166	1,7981	1,1529
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,8673	0,4186	1,7981	0,8081
Volume totale delle vendite	0,0218	0,0192	0,0084	0,0132
Volume totale delle vendite “Quota fino a 550.000 euro”	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 700.000 euro”	0,0392	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 750.000 euro”	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 800.000 euro”	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 900.000 euro”	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.000.000 euro”	-	0,0322	0,0277	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 1.500.000 euro”	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 3.000.000 euro”	-	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata “Industria”	-	0,0068	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata “Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze”	-	-	-	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela “Grossisti”	-	-0,0033	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TG61H**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-0,0133	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-0,0133	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-0,0079	-0,0154	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-0,0079	-0,0154	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.500.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.500.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 3.000.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 3.000.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del *Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 14.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di soci con occupazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

- Mq dei locali destinati a ufficio
- Mq dei locali destinati a magazzino / deposito
- Mq dei locali destinati ad esposizione

QUADRO C DEL QUESTIONARIO:

- Modalità organizzativa: Agente monomandatario
- Modalità organizzativa: Agente plurimandatario
- Modalità organizzativa: Sub-agente
- Tipologia di azienda rappresentata: Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze - Volume delle provvigioni
- Tipologia di clientela: Industria
- Tipologia di clientela: Commercianti al dettaglio
- Tipologia di clientela: Consumatori privati

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Personale addetto all'attività: Sub-agenti - Non dipendenti - Numero

TABELLA DEI SETTORI MERCEOLOGICI:

- Arredamento e mobili : 050 Mobili e accessori per il bagno
- Edilizia: 105 Bruciatori e caldaie
- Edilizia: 106 Cementi e materiali diversi
- Edilizia: 107 Prefabbricati
- Edilizia: 108 Ferro e travi metalliche
- Edilizia: 109 Legname
- Edilizia: 111 Impianti di condizionamento
- Edilizia: 112 Impianti di riscaldamento
- Edilizia: 113 Impianti igienico-sanitari
- Edilizia: 115 Marmi - Graniti
- Edilizia: 116 Pavimenti in linoleum, gomma, legno, moquette
- Edilizia: 117 Mattoni e tegole

- Edilizia: 119 Rivestimenti
- Edilizia: 121 Serramenti e porte
- Edilizia: 122 Controsoffitti
- Edilizia: 124 Prodotti laterizi ed articoli di terracotta
- Edilizia: 125 Materiali isolanti
- Edilizia: 126 Materiali per l'idraulica
- Legno e bricolage: 172 Legno - Compenso - Tranciato - Laminato - ecc.
- Legno e bricolage: 173 Carpenteria e falegnameria
- Legno e bricolage: 174 Imballaggio
- Legno e bricolage: 177 Fai da te
- Legno e bricolage: 178 Accessori
- Materie plastiche e Gomma: 213 Tubi e profilati
- Metallurgia - Siderurgia: 227 Rubinetterie ed accessori vari per tubazioni

04A03195

DECRETO 18 marzo 2004.

Approvazione di tre studi di settore relativi ad attività economiche nel settore del commercio.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA
E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici;

Visto il medesimo art. 62-*bis* del citato decreto-legge n. 331 del 1993 che prevede che gli studi di settore sono approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento, nonché le cause di esclusione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate, allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle finanze 10 novembre 1998, che ha istituito la commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata dal decreto ministeriale 24 ottobre 2000;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, e successive modificazioni, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999, che ha istituito le agenzie fiscali;

Visto il decreto del direttore generale del dipartimento delle entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visto il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 12 febbraio 2002, concernente l'approvazione dei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore relativi alle attività economiche del commercio da utilizzare per il periodo d'imposta 2001;

Visto il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 5 marzo 2003, concernente l'approvazione di questionari per gli studi di settore;

Visto il proprio decreto 25 marzo 2002, concernente i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Visto il proprio decreto 18 luglio 2003, concernente i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Visto il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 23 dicembre 2003, concernente l'approvazione della tabella di classificazione delle attività economiche;

Acquisito il parere della predetta commissione di esperti in data 12 febbraio 2004;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvati, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, le evoluzioni degli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore del commercio:

a) Studio di settore TM01U (che sostituisce gli studi di settore SM01U ed SM27C) - Supermercati, codice attività 52.11.2; Discount di alimentari, codice attività 52.11.3; Minimercati ed altri esercizi non specializzati di alimentari vari, codice attività 52.11.4; Commercio al dettaglio di bevande (vini, birra ed altre bevande), codice attività 52.25.0; Commercio al dettaglio di latte e di prodotti lattiero-caseari, codice attività 52.27.1; Drogherie, salumerie, pizzicherie e simili, codice attività 52.27.2; Commercio al dettaglio di caffè torrefatto, codice attività 52.27.3; Commercio al dettaglio specializzato di altri prodotti alimentari, codice attività 52.27.4;

b) Studio di settore TM02U (che sostituisce lo studio di settore SM02U) - Commercio al dettaglio di carni e di prodotti a base di carne, codice attività 52.22.0;

c) Studio di settore TM05U (che sostituisce gli studi di settore SM05A ed SM05B) - Commercio al dettaglio di confezioni per adulti, codice attività 52.42.1; Commercio al dettaglio di confezioni per bambini e neonati, codice attività 52.42.2; Commercio al dettaglio di biancheria personale, maglieria, camicie, codice attività 52.42.3; Commercio al dettaglio di cappelli, ombrelli, guanti e cravatte, codice attività 52.42.5; Commercio al dettaglio di calzature e accessori, codice attività 52.43.1; Commercio al dettaglio di articoli di pelletteria e da viaggio, codice attività 52.43.2.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base delle note tecni-

che e metodologiche, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio, di cui agli allegati:

1, per lo studio di settore TM01U;

2, per lo studio di settore TM02U;

3, per lo studio di settore TM05U.

3. Il programma per l'applicazione dello studio di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, nonché ai contribuenti che svolgono la predetta attività in maniera secondaria per la quale abbiano tenuto contabilità separata, fermo restando il disposto dell'art. 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 2003.

Art. 2.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;

b) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'art. 85, comma 1, esclusi quelli di cui alla lettera *c)*, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344, di ammontare superiore a euro 5.164.569;

c) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

d) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3.

Variabili delle imprese

1. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle informazioni contenute nei modelli SM01U ed SM27C per lo studio TM01U, SM02U per lo studio TM02U, SM05A ed SM05B per lo studio TM05U, costituenti parte integrante delle dichiarazioni Unico 2002 e approvati con provvedimento dell'Agenzia delle entrate 12 febbraio 2002, e sulla base delle informazioni contenute nei questionari approvati con il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 5 marzo 2003, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 5, comma 1, del presente decreto.

Art. 4.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'art. 85 del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)* e *d)* del comma 1 dello stesso articolo.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 85, comma 1, lettere *c)* e *d)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 devono essere considerati i componenti negativi inerenti all'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base allo studio di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 93, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344.

Art. 5.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 18 marzo 2004

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM01U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione degli studi di settore SM01U e SM27C.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 52.11.2 – Supermercati;
- 52.11.3 - Discount di alimentari;
- 52.11.4 - Minimercati ed altri esercizi non specializzati di alimentari vari;
- 52.25.0 - Commercio al dettaglio di bevande (vini, birra e altre bevande);
- 52.27.1 - Commercio al dettaglio di latte e di prodotti lattiero-caseari;
- 52.27.2 - Drogherie, salumerie, pizzicherie e simili;
- 52.27.3 - Commercio al dettaglio di caffè torrefatto;
- 52.27.4 - Commercio al dettaglio specializzato di altri prodotti alimentari.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione degli studi di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2001, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESM01 inviato ai contribuenti per l'evoluzione degli studi in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 66.934.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 49.092.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in esse contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.663 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- quadro B del modello (unità locali destinate all'attività di vendita) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 47.429.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di Cluster Analysis [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti venduti, alle varie modalità di acquisto, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare diciannove gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi svolta per il settore in esame ha evidenziato una caratterizzazione delle attività sia per prodotti venduti che per modalità organizzativa e servizi offerti.

I principali elementi strutturali che hanno contribuito a definire i modelli sono:

- presenza di più punti vendita;
- dimensione del punto vendita;
- tipologia di prodotti venduti;
- modalità organizzativa;
- servizi offerti.

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Con il primo fattore è stato possibile distinguere le aziende che svolgono la propria attività in un solo punto vendita da quelle che presentano più unità locali (cluster 11, 12 e 18).

Il fattore dimensione del punto vendita ha consentito di contraddistinguere, sia per le attività che vengono svolte in un solo punto vendita sia per quelle svolte in più punti vendita, le imprese che presentano una struttura più articolata (cluster 12 e 17) da quelle di medie dimensioni (2 e 18) e da quelle più piccole (11 e 13).

La tipologia di prodotti venduti ha caratterizzato quelle realtà economiche che presentano aree merceologiche di specializzazione (cluster 1, 4, 6, 9, 14, 15, 19).

La modalità organizzativa ha permesso di individuare sia le imprese aderenti a gruppi d'acquisto, unioni volontarie e consorzi (cluster 5) sia quelle in franchising/affiliazione (16). Inoltre è stato possibile individuare quei soggetti che esercitano la propria attività solo durante alcuni periodi dell'anno (3).

I servizi offerti hanno consentito di identificare quelle aziende che alla vendita di prodotti affiancano l'attività di preparazione in proprio di salumi e insaccati (cluster 7), di prodotti di panetteria e da forno (10) e di gastronomia cotta e pronta a cuocere (8).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 - PUNTI VENDITA AL DETTAGLIO CON AREE MERCEOLOGICHE DI SPECIALIZZAZIONE NON ALIMENTARI

NUMEROSITÀ: 1.104

Questo gruppo si contraddistingue per la consistente vendita di prodotti non alimentari, in particolare detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (38% dei ricavi), che risulta maggiore rispetto agli altri cluster. Tale vendita affianca quella di prodotti alimentari, che nella maggior parte dei casi sono rappresentati da confezioni alimentari e scatolame (16% dei ricavi), salumi e insaccati (8%), latte e prodotti lattiero-caseari (7%) e olio e bevande analcoliche (7%).

Gli spazi dedicati alla vendita sono mediamente di 70 mq mentre il magazzino è di 31 mq.

Sono nella maggior parte dei casi negozi indipendenti con localizzazione autonoma, normalmente costituiti in forma di ditta individuale (80% dei casi), in cui si rileva prevalentemente l'apporto lavorativo di 1 o 2 addetti e nel 17% dei casi risulta presente 1 dipendente.

Le aziende appartenenti a questo gruppo si approvvigionano prevalentemente da commercianti all'ingrosso (83% degli acquisti), inoltre il 37% dei soggetti dichiara di effettuare il 23% degli acquisti da produttori.

La dotazione strumentale è rappresentata da: 1 bilancia a calcolo automatico, 3 metri lineari di banchi di vendita, 2 metri lineari di banchi frigoriferi e 41 metri lineari di scaffali.

CLUSTER 2 - SUPERMERCATI (E SUPERETTE)

NUMEROSITÀ: 780

Si tratta del cluster dei supermercati/superette che presentano un'offerta merceologica diversificata e sono in media dotati di: 3 punti cassa con lettore ottico, 521 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 195 mq di magazzino, 15 mq di uffici, 314 mq di parcheggio riservato alla clientela e nel 24% dei casi sono presenti 30 mq di locali adibiti a laboratorio. La forma giuridica prevalente è quella societaria (82% dei soggetti), in prevalenza società di persone (42%). La struttura è composta in media da 9 addetti, di cui 6 dipendenti.

L'assortimento merceologico è composto da confezioni alimentari e scatolame (18% dei ricavi), olio e bevande analcoliche (8%), surgelati (5%) e alcolici e superalcolici (4%). Sono presenti anche prodotti freschi come latte e prodotti lattiero-caseari (11%), salumi e insaccati (11%), prodotti della macellazione (9%), frutta e verdura (8%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (6%); inoltre tra le merceologie non alimentari ritroviamo detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (11%) e casalinghi e giocattoli.

I supermercati oggetto del presente studio sono soprattutto appartenenti alla distribuzione organizzata ed operano secondo logiche moderne, non solo dal punto di vista delle politiche d'acquisto ma anche per quanto riguarda le modalità organizzative adottate. Le imprese del cluster oltre che da commercianti all'ingrosso (32% degli acquisti) effettuano gli approvvigionamenti presso gruppi di acquisto (75% degli acquisti per il 50% dei

soggetti) e unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante (67% per il 29%). Coerentemente con le politiche di rifornimento il 49% delle imprese fa parte di gruppi di acquisto, unioni volontarie e consorzi, mentre il 26% è in franchising/affiliato.

La dotazione strumentale è mediamente molto ampia e rappresentata da 4 bilance a calcolo automatico, 28 metri lineari di banchi di vendita, 17 metri lineari di banchi frigoriferi, 37 metri cubi di armadi, celle, vasche frigorifere e freezer, 3 affettatrici e 309 metri lineari di scaffali.

CLUSTER 3 - PUNTI VENDITA STAGIONALI

NUMEROSITÀ: 675

Tale cluster comprende i punti vendita tradizionali con apertura stagionale: infatti i giorni di apertura all'anno sono mediamente 166. Peraltro il numero di domeniche di apertura annue (13) risulta essere più alto rispetto agli altri cluster.

I punti vendita sono di piccole dimensioni, spesso si tratta di minimercati con in media 87 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 30 mq di magazzino. Si tratta nella maggior parte dei casi di ditte individuali (75% dei soggetti); il personale è composto da 2 addetti.

Tale modello organizzativo non presenta alcuna specializzazione assortimentale, dato che accanto al latte e ai prodotti lattiero-caseari, allo scatolame, alla frutta e verdura e al pane, pasta fresca e prodotti da forno vengono venduti anche beni non alimentari quali detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona.

Il canale di approvvigionamento prevalente è rappresentato dai commercianti all'ingrosso (74% degli acquisti).

La dotazione strumentale è rappresentata in larga parte da: 1-2 bilance a calcolo automatico, 5 metri lineari di banchi di vendita, circa 5 metri lineari di banchi frigoriferi, 13 metri cubi di armadi, celle, vasche frigorifere e freezer, 1 affettatrice e 40 metri lineari di scaffali.

CLUSTER 4 - NEGOZI CON VENDITA PREVALENTE DI CAFFÈ

NUMEROSITÀ: 301

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di negozi in cui viene effettuata prevalentemente la vendita al dettaglio di caffè torrefatto (61% dei ricavi).

La struttura dell'azienda è costituita da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di circa 37 mq e da un piccolo magazzino (25 mq). Si tratta di esercizi di medio-piccole dimensioni la cui forma giuridica prevalente è quella di ditta individuale (69% dei casi), ove operano 2 addetti.

Il canale di acquisto principale è quello dell'ingrosso (62% degli acquisti); inoltre circa la metà dei soggetti effettua il 61% degli acquisti direttamente da produttori.

La dotazione strumentale è in media composta da 2 macina caffè, 3 metri lineari di banchi di vendita e 13 metri lineari di scaffali.

CLUSTER 5 - MINIMERCATI ASSOCIATI A GRUPPI D'ACQUISTO, UNIONI VOLONTARIE E CONSORZI

NUMEROSITÀ: 4.303

E' il modello organizzativo tipico dei minimercati associati a gruppi d'acquisto, unioni volontarie e consorzi, di dimensioni pari a 132 mq per quanto riguarda la superficie di vendita ed esposizione interna della merce, 58 mq per il magazzino e per il 21% dei soggetti 161 mq per il parcheggio riservato alla clientela. La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (53% dei soggetti) seguita dalle società di persone (39%); si rileva la presenza in media di 3 addetti e in circa la metà dei casi sono presenti 2 dipendenti.

Tale modello organizzativo è piuttosto despecializzato, dato che accanto al latte e ai prodotti lattiero-caseari, allo scatolame, alla frutta e verdura e al pane, pasta fresca e prodotti da forno vengono venduti anche beni non alimentari.

Coerentemente con la modalità organizzativa gli acquisti avvengono prevalentemente da gruppi d'acquisto (49% degli acquisti), commercianti all'ingrosso (22%) e unioni volontarie, consorzi, cooperative e affiliante (63% degli acquisti per il 31% dei soggetti).

La dotazione strumentale è rappresentata in larga parte da: 2 bilance a calcolo automatico, 5 metri lineari di banchi di vendita, 6 metri lineari di banchi frigoriferi, 15 metri cubi di armadi, celle, vasche frigorifere e freezer, 2 affettatrici e 95 metri lineari di scaffali.

CLUSTER 6 - PUNTI VENDITA AL DETTAGLIO CON AREE MERCEOLOGICHE DI SPECIALIZZAZIONE IN FRUTTA E VERDURA

NUMEROSITÀ: 1.557

Le aziende appartenenti a questo gruppo si contraddistinguono in quanto presentano una maggiore incidenza delle vendite di frutta e verdura (39% dei ricavi) rispetto agli altri cluster. L'offerta è integrata da prodotti quali: confezioni alimentari e scatolame (11%), latte e prodotti lattiero-caseari (9%), salumi e insaccati (9%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (8%), olio e bevande analcoliche (7%), detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (6%).

La superficie per la vendita e l'esposizione interna della merce è mediamente di 57 mq, mentre il magazzino è di 23 mq. Si tratta in larga parte di ditte individuali (77% dei soggetti). Sono presenti 2 addetti e nel 16% dei casi 1 dipendente.

Gli approvvigionamenti avvengono in larga parte presso commercianti all'ingrosso (68% degli acquisti) e coerentemente con la consistente offerta di frutta e verdura il cluster si contraddistingue dagli altri per la significativa presenza di acquisti presso i mercati generali o tramite partecipazione ad aste (15%).

I beni strumentali sono costituiti perlopiù da: 1-2 bilance a calcolo automatico, 4 metri lineari di banchi di vendita, 3 metri lineari di banchi frigoriferi, 14 metri cubi di armadi, celle, vasche frigorifere e freezer e 27 metri lineari di scaffali.

CLUSTER 7 – NEGOZI CON PRODUZIONE PROPRIA DI INSACCATI

NUMEROSITÀ: 875

Questo gruppo è caratterizzato sia dalla consistente presenza di aziende che producono in proprio insaccati (92% dei soggetti) sia dalla vendita di prodotti della macellazione (20% dei ricavi), che risulta maggiore rispetto agli altri cluster. Le spese sostenute per l'acquisto di prodotti impiegati per la produzione di insaccati effettuata in proprio (3.906 euro) sono rilevanti se confrontate con quelle relative agli altri gruppi.

Oltre che dai prodotti della macellazione i ricavi realizzati sono ripartiti prevalentemente tra: salumi e insaccati (18%), confezioni alimentari e scatolame (12%), latte e prodotti lattiero-caseari (12%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (7%), olio e bevande analcoliche (6%), e a seguire detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (6%). Il 25% dei soggetti appartenenti a questo cluster affianca alla produzione di insaccati quella di prodotti di gastronomia pronta a cuocere.

I locali della struttura si articolano in 103 mq adibiti alla vendita e all'esposizione interna della merce, 51 mq a magazzino e 16 mq a laboratorio. Le imprese sono organizzate prevalentemente in ditte individuali (53% dei soggetti) e società di persone (42%). La struttura si compone mediamente di 3 addetti, di cui 2 dipendenti nel 43% dei casi.

I canali di approvvigionamento sono principalmente due: commercianti all'ingrosso (59% degli acquisti) e produttori (14%).

I beni strumentali sono rappresentati da 2 bilance a calcolo automatico e 2 affettatrici. I banchi di vendita occupano uno spazio di 7 metri lineari, i banchi frigoriferi 7 metri lineari, gli armadi, celle, vasche frigorifere e freezer 17 metri cubi e gli scaffali 59 metri lineari.

CLUSTER 8 - GASTRONOMIE

NUMEROSITÀ: 1.593

Tale cluster comprende le gastronomie, ovvero punti vendita che preparano in proprio gastronomia cotta (95% dei soggetti) e pronta a cuocere (65% dei soggetti). I ricavi derivanti dalla vendita di prodotti di gastronomia cotta e/o pronta a cuocere (20%) risultano maggiori rispetto agli altri cluster. A tali prodotti si affianca l'offerta di salumi e insaccati (18% dei ricavi), latte e prodotti lattiero-caseari (13%), confezioni alimentari e scatolame (10%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (9%), olio e bevande analcoliche (6%).

I locali per la vendita ed esposizione interna della merce sono pari a 71 mq mentre il magazzino è di 37 mq; inoltre, coerentemente con l'attività svolta nel cluster, è presente un laboratorio per la preparazione dei prodotti di 19 mq.

I punti vendita appartenenti a questo gruppo si ripartiscono prevalentemente tra ditte individuali (54% dei soggetti) e società di persone (41%). Il totale addetti è pari a 3 unità, di cui nel 44% dei casi 2 dipendenti.

Le modalità di acquisto sono tradizionali, infatti gli acquisti presso commercianti all'ingrosso sono pari a 64%, risulta interessante inoltre anche la percentuale di acquisti diretti dal produttore (17%).

Per quanto riguarda i beni strumentali si rileva che: i banchi di vendita occupano uno spazio di 5 metri lineari, i banchi frigoriferi 6 metri lineari, gli armadi, celle, vasche frigorifere e freezer 29 metri cubi e gli scaffali 38 metri lineari; si registra infine la presenza di 1 forno a convezione, 2 bilance a calcolo automatico e 2 affettatrici.

CLUSTER 9 - NEGOZI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE SALUMI ED INSACCATI ED ALTRI PRODOTTI ALIMENTARI FRESCHI

NUMEROSITÀ: 4.739

Nelle attività considerate in questo cluster si rileva come caratteristica principale la consistente vendita di salumi ed insaccati (37% dei ricavi) e di altri prodotti alimentari freschi, rappresentati perlopiù da latte e prodotti lattiero-caseari (19%) e pane, pasta fresca e prodotti da forno (10%).

La struttura è costituita da un locale per la vendita e l'esposizione interna della merce di 48 mq e da un magazzino di 20 mq.

La forma giuridica più diffusa è quella di ditta individuale (76% delle imprese); in queste attività operano in totale 2 addetti, e talvolta si rileva la presenza di 1 dipendente.

Gli acquisti vengono effettuati in via prevalente da commercianti all'ingrosso (74% degli acquisti) e per la metà dei soggetti direttamente da produttori (34%).

La dotazione strumentale è costituita in media da 1 bilancia a calcolo automatico e 1 affettatrice. Sono presenti inoltre banchi frigoriferi di 4 metri lineari, armadi, celle, vasche frigorifere e freezer di 13 metri cubi e scaffali di 19 metri lineari.

CLUSTER 10 - NEGOZI DI ALIMENTARI CON PRODUZIONE PROPRIA DI PRODOTTI DI PANETTERIA E PRODOTTI DA FORNO

NUMEROSITÀ: 1.129

Questo gruppo è caratterizzato sia dalla presenza di aziende che producono in proprio prodotti di panetteria e da forno (90% dei soggetti) sia dalla vendita di merceologie quali pane, pasta fresca e prodotti da forno (33% dei ricavi) e pasticceria e dolciumi freschi (9%), che risultano maggiori rispetto agli altri cluster. L'offerta è integrata prevalentemente da salumi e insaccati (11% dei ricavi), latte e prodotti lattiero-caseari (10%), confezioni alimentari e scatolame (10%).

I locali della struttura si articolano in 63 mq di spazi adibiti alla vendita e all'esposizione interna della merce, 38 mq a magazzino e nel 43% dei casi sono presenti 36 mq di laboratorio. Le imprese sono organizzate prevalentemente in ditte individuali (59% dei soggetti) e società di persone (39%). La struttura si compone mediamente di 3 addetti, di cui 2 dipendenti nel 46% dei casi.

I canali di approvvigionamento sono principalmente due: l'ingrosso (67% degli acquisti) e i produttori (18%).

I beni strumentali sono rappresentati da 2 bilance a calcolo automatico e 1 affettatrice. I banchi di vendita si sviluppano in 4 metri lineari, i banchi frigoriferi in 4 metri lineari, gli armadi, celle, vasche frigorifere e freezer in 19 metri cubi e gli scaffali in 34 metri lineari.

CLUSTER 11 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI ALIMENTARI

NUMEROSITÀ: 366

Questo cluster raggruppa le imprese che operano con più punti vendita. I locali sono di piccole dimensioni e ricoprono complessivamente le seguenti superfici: 165 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 44 mq di magazzino. Il 90% delle imprese svolge l'attività in due negozi, il 7% in tre e il rimanente 3% in più di tre.

Si tratta sia di ditte individuali (49% dei soggetti) sia di società di persone (41%), con una struttura composta in media da 4 o 5 addetti, di cui 1 o 2 dipendenti.

Dall'analisi delle vendite emerge una certa despecializzazione dei prodotti trattati tra cui ritroviamo prevalentemente: confezioni alimentari e scatolame (15%), salumi e insaccati (14%), latte e prodotti lattiero-caseari (14%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (11%), olio e bevande analcoliche (9%) e alcune merceologie non alimentari quali detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (9%).

Gli approvvigionamenti vengono principalmente effettuati mediante commercianti all'ingrosso (59% degli acquisti) e produttori (17%).

In genere la dotazione strumentale risulta complessivamente composta da: 3 bilance a calcolo automatico, 2 affettatrici, 6 metri lineari di banchi di vendita, 7 metri lineari di banchi frigoriferi, 19 metri cubi di armadi, celle, vasche frigorifere e freezer e 87 metri lineari di scaffali.

CLUSTER 12 – AZIENDE CHE OPERANO CON PIÙ SUPERMERCATI (E SUPERETTE)

NUMEROSITÀ: 152

Questo cluster raggruppa le imprese che operano con più supermercati/superette. I locali sono di dimensioni piuttosto consistenti e ricoprono complessivamente le seguenti superfici: 917 mq per la vendita e l'esposizione interna della merce, 264 mq per il magazzino, 27 mq per gli uffici e 484 mq per il parcheggio riservato alla clientela. Il 74% delle imprese svolge l'attività in due punti vendita, il 22% in tre e il rimanente 4% in più di tre.

Si tratta prevalentemente di società (96% delle imprese) distinte tra quelle di persone (45%) e quelle di capitali (51%), con 20 addetti di cui 12 dipendenti.

L'assortimento è composto da prodotti quali confezioni alimentari e scatolame (19% dei ricavi), olio e bevande analcoliche (8%), alcolici e superalcolici (4%), allargato sia a prodotti freschi come salumi e insaccati (11%), latte e prodotti lattiero-caseari (10%), prodotti della macellazione (9%), frutta e verdura (8%) e pane, pasta fresca e prodotti da forno (5%), sia ad alcune merceologie non alimentari quali detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (11%) e casalinghi e giocattoli.

Gli approvvigionamenti vengono principalmente effettuati mediante gruppi d'acquisto (48% degli acquisti), seguiti da commercianti all'ingrosso (20%), unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante (70% degli acquisti per il 27% dei soggetti) e in circa la metà dei casi da produttori (16% degli acquisti). Il 51% delle imprese risulta associato a gruppi di acquisto, unioni volontarie e consorzi, mentre il 30% dichiara la modalità organizzativa franchising/affiliato.

La dotazione strumentale risulta complessivamente composta da: 7 bilance a calcolo automatico, 5 affettatrici, 5 punti cassa con lettore ottico, 34 metri lineari di banchi di vendita, 29 metri lineari di banchi frigoriferi, 86 metri cubi di armadi, celle, vasche frigorifere e freezer e 606 metri lineari di scaffali. Si rileva infine una spesa per pubblicità, propaganda e rappresentanza pari a 17.315 euro.

CLUSTER 13 – PICCOLI NEGOZI DI ALIMENTARI GENERALISTI

NUMEROSITÀ: 23.778

Si tratta del modello organizzativo tipico del commercio alimentare in Italia che costituisce ancora oggi la forma distributiva prevalente in questo settore.

Sono perlopiù negozi di limitate dimensioni, infatti i locali per la vendita e l'esposizione interna della merce sono pari a 64 mq e il magazzino a 25 mq. L'81% delle imprese sono ditte individuali con 1 o 2 addetti coinvolti nell'attività. La gestione è di tipo tradizionale, infatti queste imprese generalmente non sono appartenenti a strutture, a filiali o a forme associative.

Per quanto concerne le scelte di assortimento i soggetti del cluster sono definiti generalisti, in quanto non presentano assortimenti specifici, infatti accanto al latte, ai prodotti lattiero-caseari, allo scatolame, alla frutta e verdura, al pane, pasta fresca e prodotti da forno troviamo anche beni non alimentari.

La modalità d'acquisto più diffusa è tramite commercianti all'ingrosso (80% degli acquisti), a cui si affianca quella da produttori (25% degli acquisti per il 43% dei soggetti).

La dotazione strumentale è piuttosto limitata infatti sono presenti: 1 bilancia a calcolo automatico, 1 affettatrice, 3 metri lineari di banchi di vendita, 3 metri lineari di banchi frigoriferi, 11 metri cubi di armadi, celle, vasche frigorifere e freezer e 32 metri lineari di scaffali.

CLUSTER 14 - NEGOZI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE OLIO E BEVANDE ANALCOLICHE

NUMEROSITÀ: 909

I soggetti appartenenti al cluster sono caratterizzati dalla consistente vendita di olio e bevande analcoliche (76% dei ricavi) seguita in misura nettamente inferiore dalla vendita di alcolici e superalcolici (15%). L'attività di queste imprese è volta a soddisfare generalmente le esigenze di una clientela privata, ma si rileva contemporaneamente la presenza di vendite con emissione di fattura (14% dei ricavi).

La struttura è di medie dimensioni ed è formata da un locale per la vendita e l'esposizione della merce di circa 59 mq e da 120 mq destinati a magazzino; nel 34% dei casi si rileva la presenza di un ufficio di 15 mq.

Sono attività costituite prevalentemente in forma di ditta individuale (68%), con l'apporto lavorativo di 2 addetti, e nel 17% dei casi di 1 dipendente.

L'acquisto della merce avviene principalmente presso commercianti all'ingrosso (61% degli acquisti) e in percentuale minore direttamente da produttori (32%).

All'interno del punto vendita non si rilevano particolari dotazioni strumentali oltre agli scaffali (15 metri lineari) ed al bancone di vendita (3 metri lineari), presente in circa il 35% dei casi.

CLUSTER 15 - NEGOZI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI LATTE E PRODOTTI LATTIERO-CASEARI

NUMEROSITÀ: 1.396

I soggetti appartenenti al cluster si occupano in prevalenza della vendita di latte e prodotti lattiero-caseari (68% dei ricavi), effettuata con una struttura di piccole dimensioni: infatti i locali per la vendita e l'esposizione della merce sono di circa 31 mq e il magazzino di circa 16 mq. Tra gli altri prodotti trattati degni di nota, si rilevano salumi e insaccati (8% dei ricavi), confezioni alimentari e scatolame (6%) e olio e bevande analcoliche (5%).

La natura giuridica più diffusa è quella della ditta individuale (79% dei casi) con l'apporto lavorativo di 1 o 2 addetti.

L'acquisto dei prodotti avviene prevalentemente presso commercianti all'ingrosso (66% degli acquisti) ed in misura minore direttamente presso i produttori (25%).

Coerentemente con la limitata dimensione e con la tipologia di prodotti trattati, la dotazione strumentale è essenziale: 1 bilancia a calcolo automatico, 1 affettatrice nel 50% dei casi, 3 metri lineari di banchi di vendita nel 41% dei casi, 4 metri lineari di banchi frigoriferi, 16 metri cubi di armadi, celle, vasche frigorifere e freezer e 11 metri lineari di scaffali.

CLUSTER 16 - MINIMERCATI IN FRANCHISING/AFFILIAZIONE

NUMEROSITÀ: 1.651

E' il modello organizzativo tipico dei minimercati appartenenti a forme di integrazione del commercio, come il franchising e l'affiliazione; si tratta sia di ditte individuali (48% dei soggetti) sia di società di persone (41%); il totale addetti risulta pari a 4 unità, di cui 2 dipendenti. Dal punto di vista gestionale e organizzativo tali punti di vendita seguono logiche più moderne rispetto ai negozi tradizionali: i locali per la vendita e l'esposizione interna della merce sono pari a 195 mq, il magazzino a 63 mq e raramente gli spazi sono dedicati agli uffici (11 mq nel 44% dei casi). Si registra inoltre la presenza di 1 punto cassa con lettore ottico.

L'assortimento in genere è ampio e poco specializzato, infatti accanto al latte e ai prodotti lattiero-caseari, allo scatolame, alla frutta e verdura, al pane, pasta fresca e prodotti da forno troviamo anche beni non alimentari quali i detersivi e i prodotti per l'igiene della casa e della persona.

La modalità d'acquisto prevalente è attraverso unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante (37% degli acquisti), seguita da commercianti all'ingrosso (19%) e, per circa la metà dei soggetti, attraverso gruppi d'acquisto (74%),

La dotazione strumentale è costituita in larga parte da 2 bilance a calcolo automatico, 2 affettatrici, 9 metri lineari di banchi di vendita, 7 metri lineari di banchi frigoriferi, 27 metri cubi di armadi, celle, vasche frigorifere e freezer e 120 metri lineari di scaffali.

CLUSTER 17 – SUPERMERCATI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 235

Si tratta del cluster dei supermercati più grandi, ovvero di punti vendita a libero servizio dotati in media di: 4-5 cinque punti cassa con lettore ottico, 848 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 496 mq di magazzino, 27 mq di ufficio e nel 45% dei casi sono presenti locali adibiti a laboratorio di 41 mq. Dal punto di vista dei servizi offerti alla clientela essi si distinguono anche per il fatto di prevedere un'ampia area adibita a parcheggio di 767 mq. Inoltre si rileva che l'investimento in spese pubblicitarie (19.519 euro) è cospicuo e nettamente superiore alla media.

La forma giuridica prevalente è quella societaria, infatti sono presenti sia società di capitali (60% dei soggetti) sia di persone (34%). Il personale impiegato nell'attività è rappresentato da 15 addetti, di cui 12 dipendenti.

L'assortimento è molto ampio, infatti accanto ai prodotti alimentari, troviamo anche beni non alimentari quali casalinghi, giocattoli, detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona.

I supermercati del cluster sono soprattutto appartenenti alla distribuzione organizzata ed operano secondo logiche moderne come dimostrato sia dalle politiche d'acquisto sia dalle modalità organizzative. Infatti, per quel che concerne gli approvvigionamenti si rivolgono a gruppi d'acquisto (72% degli acquisti per il 49% dei soggetti), a unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante (60% per il 32%) e per la restante parte a commercianti all'ingrosso (28%) e a produttori (12%). Per quanto riguarda le modalità organizzative adottate il 54% delle aziende fa parte di gruppi di acquisto, mentre il 20% dichiara franchising/affiliato.

Coerentemente con la dimensione della struttura anche la dotazione strumentale è piuttosto ampia infatti sono presenti 5 bilance a calcolo automatico, 4 affettatrici, 42 metri lineari di banchi di vendita, 25 metri lineari di banchi frigoriferi, 71 metri cubi di armadi, celle, vasche frigorifere e freezer e 472 metri lineari di scaffali.

CLUSTER 18 – IMPRESE DI MEDIE DIMENSIONI CHE OPERANO ATTRAVERSO PIÙ NEGOZI ALIMENTARI

NUMEROSITÀ: 290

Questo cluster raggruppa quelle imprese che operano con più di un negozio. I locali sono di medie dimensioni e ricoprono complessivamente le seguenti superfici: 479 mq destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 143 mq a magazzino e 11 mq ad uffici; inoltre sono presenti 3 punti cassa con lettore ottico. L' 81% delle imprese svolge l'attività in due unità locali, il 15% in tre e il restante 4% in più di tre.

La forma giuridica prevalente è quella societaria: società di persone (54% dei casi) e società di capitali (32%). La struttura è composta in media da 12 addetti, di cui 7 dipendenti.

L'assortimento è piuttosto diversificato infatti accanto al latte e ai prodotti lattiero-caseari, alla frutta e verdura, al pane, pasta fresca e prodotti da forno e allo scatolame, troviamo anche beni non alimentari quali detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati principalmente mediante gruppi d'acquisto (71% degli acquisti per il 47% dei soggetti), commercianti all'ingrosso (31% degli acquisti), unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante (65% degli acquisti per il 35%) e produttori (9%). Il 50% delle imprese dichiara di essere associato a gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, mentre il 25% risulta essere organizzato in franchising/affiliato.

I beni strumentali sono costituiti complessivamente da: 5 bilance a calcolo automatico, 4 affettatrici, 19 metri lineari di banchi di vendita, 18 metri lineari di banchi frigoriferi, 54 metri cubi di armadi, celle, vasche frigorifere e freezer e 336 metri lineari di scaffali.

CLUSTER 19 - NEGOZI CON VENDITA PREVALENTE DI ALCOLICI E SUPERALCOLICI

NUMEROSITÀ: 1.200

I soggetti appartenenti al cluster vendono prevalentemente alcolici e superalcolici (81% dei ricavi). La vendita è rivolta generalmente a una clientela privata, ma si evidenzia la contemporanea presenza di ricavi ottenuti attraverso l'emissione di fatture (16%).

La struttura è generalmente composta da 57 mq per la vendita e l'esposizione interna della merce e da circa 85 mq destinati a magazzino.

Si tratta di attività commerciali costituite nel 65% dei casi da ditte individuali e nel 30% da società di persone; gli addetti sono pari a 2 e nel 17% dei casi risulta presente 1 dipendente.

L'acquisto dei prodotti avviene perlopiù direttamente dai produttori (50%) e dai commercianti all'ingrosso (41%).

La dotazione strumentale è piuttosto essenziale, in linea con le caratteristiche del prodotto trattato, ed è in media costituita da 23 metri lineari di scaffali; inoltre nel 47% dei casi sono presenti circa 3 metri lineari di banchi di vendita.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***produttività per addetto*** = ricavi/(numero addetti [5] * 1.000);
- ***ricarico*** = ricavi/costo del venduto;
- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino [6]/costo del venduto)*365.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per tutti i cluster;

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 18° ventile, per i cluster 10, 13, 14, 19;
- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 15, 16, 17, 18.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 12, 17;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 2, 4, 5;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 6, 7, 8 ,9 ,10 ,11, 14, 15, 16, 18, 19;

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa;
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2.

- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 13.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale[7]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo, le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "costo del venduto".

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

---

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM01U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto	1,1451	1,1084	1,1389	1,1916	1,1395	1,1307
Quadrato del Costo del venduto	-	-	-	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,7101	0,5219	0,7726	0,7403	0,6997	0,5027
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,5024	0,8149	0,7472	0,9477	0,6171	0,7560
Valore dei beni strumentali	0,0381	-	0,0739	0,1996	0,0391	0,0762
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	1.286,1128	11.521,9159	5.904,9869	6.119,0886	3.576,5652	2.512,7575
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	4.315,6715	11.521,9159	8.615,8202	6.119,0886	6.157,8117	4.808,7141
Costo del Venduto "Quota fino a 40.000 euro"	-	-	-	0,1825	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 45.000 euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 50.000 euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 60.000 euro"	0,1169	-	0,1460	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 70.000 euro"	-	-	-	-	-	0,1185
Costo del Venduto "Quota fino a 110.000 euro"	-	-	-	-	0,0506	-
Costo del Venduto "Quota fino a 150.000 euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 170.000 euro"	-	0,0618	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 200.000 euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo a "Frutta e verdura fresche"	-	0,0911	-	-	-	-
Costo del venduto relativo a "Pane, pasta fresca e prodotti da forno"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo a "Prodotti della macellazione"	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo a "Prodotti di gastronomia cotta c/o pronta a cuocere"	-	0,1412	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- La variabile elevata al quadrato è divisa per 10^8.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM01U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-0,0314	-0,0167	-0,0450	-	-0,0219	-0,0287
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-0,0314	-0,0167	-0,0450	-	-0,0139	-0,0287
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	0,0082	-	-	-	0,0103
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 6 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto*	-	-	-	-	-0,0034	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 7 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata*	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM01U**

VARIABILI	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**
Costo del venduto	1,1308	1,1016	1,1361	1,0698	1,1131	1,1424
Quadrato del Costo del venduto	-	-	-	-	-	-1,1954
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,5846	0,7665	0,7195	1,0783	0,7400	0,5262
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,6369	0,9510	0,6459	0,9072	0,6979	0,9294
Valore dei beni strumentali	0,0612	0,1347	0,0450	0,1392	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	3.892,1326	5.264,1156	3.376,8615	5.421,4268	2.487,8227	15.780,0680
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	5.846,8958	8.426,7081	5.370,6390	7.963,8033	3.560,9169	15.780,0680
Costo del Venduto "Quota fino a 40.000 euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 45.000 euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 50.000 euro"	-	-	-	0,2169	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 60.000 euro"	-	0,2114	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 70.000 euro"	0,1014	-	0,0977	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 110.000 euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 150.000 euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 170.000 euro"	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 200.000 euro"	-	-	-	-	0,0787	-
Costo del venduto relativo a "Frutta e verdura fresche"	0,0585	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo a "Pane, pasta fresca e prodotti da forno"	-	-	-	0,0781	-	-
Costo del venduto relativo a "Prodotti della macellazione"	0,0334	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo a "Prodotti di gastronomia cotta e/o pronta a cuocere"	0,0709	-	0,1175	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- La variabile elevata al quadrato è divisa per 10^8.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM01U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-	-0,0204	-	-	-0,0223
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-	-0,0164	-	-	-0,0223
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	0,0057	0,0137	0,0370	0,0320	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 6 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto*	-	-0,0319	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 7 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata*	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM01U

VARIABILI	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19
Costo del venduto	1,1476	1,1475	1,1212	1,1290	1,1516	1,1487	1,1712
Quadrato del Costo del venduto	-	-	-	-	-0,8294	-0,9955	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,5478	0,8479	0,9490	0,5550	0,5414	0,4416	1,3858
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,5573	0,8669	0,6503	0,6167	0,6438	0,6947	0,4875
Valore dei beni strumentali	0,0544	0,1655	0,1187	0,0203	-	0,0729	0,1235
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	2.343,1917	2.607,5371	3.396,5151	2.714,8725	16.747,7343	6.160,6438	3.439,4697
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	4.421,3895	5.334,8302	5.857,5159	8.373,5186	16.747,7343	6.160,6438	5.335,0610
Costo del Venduto "Quota fino a 40.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 45.000 euro"	-	0,1549	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 50.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 60.000 euro"	0,0990	-	-	-	-	-	0,1006
Costo del Venduto "Quota fino a 70.000 euro"	-	-	0,1092	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 110.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 150.000 euro"	-	-	-	0,0387	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 170.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 200.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo a "Frutta e verdura fresche"	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo a "Pane, pasta fresca e prodotti da forno"	0,0226	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo a "Prodotti della macellazione"	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto relativo a "Prodotti di gastronomia cotta e/o pronta a cuocere"	0,0557	-	-	-	0,2501	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- La variabile elevata al quadrato è divisa per 10^8.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM01U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 13**	**CLUSTER 14**	**CLUSTER 15**	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-0,0155	-0,0428	-0,0246	-0,0085	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	0,0075	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-0,0155	-0,0428	-0,0246	-0,0085	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	0,0130	-	-	0,0099	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 6 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto*	-	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 7 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata*	-0,0048	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEI MODELLI ALLEGATI ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

QUADRO B DEI MODELLI ALLEGATI ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati a magazzino (Mq)
- Locali adibiti ad uffici (Mq)
- Punti cassa con lettore ottico per i codici a barre – Numero
- Giorni di apertura nell'anno – Numero
- Apertura stagionale (1= fino a 3 mesi; 2= fino a 6 mesi; 3= fino a 9 mesi)
- Locali destinati a magazzino e/o depositi delle strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita (Mq)
- Locali destinati ad uffici delle strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita (Mq)

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

- Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (Mq)

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Modalità d'acquisto: Da gruppi d'acquisto
- Modalità d'acquisto: Da unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante
- Modalità d'acquisto: Da mercati generali o tramite partecipazione ad aste
- Modalità organizzativa: Associato a gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi
- Modalità organizzativa: Franchising\affiliato
- Costi e spese specifici: Spese per acquisto di prodotti impiegati per la produzione di insaccati effettuata in proprio
- Prodotti merceologici venduti: Frutta e verdura fresche
- Prodotti merceologici venduti: Pane, pasta fresca e prodotti da forno
- Prodotti merceologici venduti: Pasticceria e dolciumi freschi
- Prodotti merceologici venduti: Olio e bevande analcoliche
- Prodotti merceologici venduti: Alcolici e superalcolici
- Prodotti merceologici venduti: Latte e prodotti lattiero-caseari
- Prodotti merceologici venduti: Salumi e insaccati
- Prodotti merceologici venduti: Prodotti della macellazione
- Prodotti merceologici venduti: Detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona
- Prodotti merceologici venduti: Caffè torrefatto sfuso
- Prodotti merceologici venduti: Prodotti di gastronomia cotta e/o pronta a cuocere
- Altri dati: Preparazione gastronomia cotta
- Altri dati: Preparazione gastronomia pronta a cuocere
- Altri dati: Produzione propria di insaccati
- Altri dati: Produzione propria di prodotti di panetteria e prodotti da forno

QUADRO E DEL QUESTIONARIO:

- Beni strumentali: Forni a convezione – Numero

ALLEGATO 2

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM02U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SM02U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 52.22.0 – Commercio al dettaglio di carni e di prodotti a base di carne.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2001, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESM02 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 29.628.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 22.667.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in esse contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 567 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- quadro B del modello (unità locali destinate all'attività di vendita) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia delle carni acquistate (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative alla provenienza delle carni acquistate (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 22.100.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di Cluster Analysis [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti venduti, alle varie modalità di acquisto, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare dieci gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I modelli di business oggetto della presente analisi identificano le imprese che operano nel settore del commercio al dettaglio di carni. Le carni prevalentemente trattate sul mercato nazionale sono di quattro varietà: le bovine, le equine, le suine e le bianche, ossia pollame e conigli.

L'analisi ha consentito di classificare gli esercizi commerciali in 10 gruppi omogenei che descrivono le diverse tipologie di punti vendita riscontrabili nel settore del commercio al dettaglio di carni. I principali elementi strutturali che hanno definito i modelli sono da ricondurre ai fattori di seguito riportati:

- presenza di più punti vendita;
- tipologia dell'offerta;
- lavorazione e/o trasformazione delle carni;
- dimensione del punto vendita;
- tipologia di clientela;

La presenza di più punti vendita ha consentito di identificare il gruppo di imprese (cluster 10) che operano con più negozi.

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La tipologia di offerta ha permesso di contraddistinguere le imprese specializzate in carni equine (cluster 2) e in carni bianche (cluster 8) da quelle che presentano la preparazione di gastronomia cotta e/o pronta a cuocere (cluster 5).

La lavorazione e/o la trasformazione delle carni ha identificato sia le imprese che effettuano la macellazione in proprio delle carni (cluster 1) sia le macellerie caratterizzate dalla produzione propria di salumi ed insaccati (cluster 9).

Il fattore dimensionale ha contribuito a distinguere le imprese di grandi dimensioni (cluster 3), quelle di medie (cluster 6) e quelle di piccole dimensioni (cluster 7).

La tipologia di clientela ha caratterizzato il cluster 4 in cui si configurano le aziende che, oltre a rivolgersi ad una clientela privata, rivolgono la propria attività di vendita anche a ristoranti, comunità, mense e strutture similari.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – MACELLERIE IN CUI SI EFFETTUA LA MACELLAZIONE IN PROPRIO DELLE CARNI

NUMEROSITÀ: 3.582

Questo gruppo è caratterizzato dalla presenza d'imprese la cui peculiarità risulta essere quella di effettuare in proprio la macellazione delle carni acquistate. Tale processo interessa il 64% degli acquisti di capi bovini, il 59% delle carni ovine/caprine per il 35% dei soggetti ed il 50% di suine per il 35%, tenendo presente che le macellerie appartenenti a questo gruppo si approvvigionano prevalentemente di carne bovina (59% sugli acquisti).

La quasi totalità dei ricavi deriva dalla vendita di carne di provenienza nazionale; inoltre, i salumi integrano l'offerta con un'incidenza sui ricavi pari al 7%.

La struttura risulta essere articolata in 32 mq di locali destinati alla vendita, in 22 mq di magazzino per il 49% dei soggetti, ed in 16 mq di laboratorio per il 29% delle imprese.

Il cluster è formato da aziende organizzate prevalentemente in ditte individuali (87% dei soggetti). Il personale occupato nell'attività è pari ad 1 o 2 addetti.

La clientela è costituita da privati (97%).

Coerentemente con la specializzazione del cluster, le carni vengono acquistate prevalentemente da produttori (64% degli acquisti) ed in misura minore da commercianti all'ingrosso (33%).

I beni strumentali in dotazione risultano essenziali allo svolgimento dell'attività: 26 metri cubi di celle frigorifere, 5 metri lineari di banchi frigoriferi e autocarri per il 36% dei soggetti.

CLUSTER 2 – MACELLERIE SPECIALIZZATE IN CARNE EQUINA

NUMEROSITÀ: 1.203

Nel cluster sono comprese le macellerie che trattano quasi esclusivamente le carni equine (94% degli acquisti); si rileva, inoltre, che il 21% delle imprese effettua la macellazione in proprio del 77% della carne equina acquistata.

I locali destinati alla vendita risultano essere pari a 30 mq, mentre al magazzino e al laboratorio vengono destinati rispettivamente 19 mq (per il 43% dei soggetti) e 14 mq (per il 24%).

Il 90% delle imprese si configura come ditta individuale. Il personale dedicato all'attività d'impresa è pari ad 1 o 2 addetti.

Il canale prevalentemente utilizzato per l'approvvigionamento delle carni equine è l'ingrosso (82% degli acquisti) mentre solo il 29% dei soggetti dichiara di rivolgersi al produttore per il 52% degli acquisti.

Il 67% della carne trattata è di provenienza nazionale, anche se, rispetto agli altri gruppi, l'incidenza della carne Extra U.E. è rilevante essendo pari all'80% degli acquisti per il 29% dei soggetti.

La dotazione di beni strumentali è adeguata per lo svolgimento dell'attività di vendita e di conservazione delle carni: celle frigorifere di 21 metri cubi e 4 metri lineari di banchi frigoriferi per l'esposizione delle carni.

CLUSTER 3 – MACELLERIE DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 129

Il cluster si caratterizza per le dimensioni piuttosto estese delle superfici destinate allo svolgimento dell'attività. I locali si articolano in 117 mq adibiti alla vendita, 94 mq di magazzino, 52 mq di laboratorio per il 46% dei soggetti e 12 mq di ufficio.

I beni alimentari che compongono il ventaglio dei prodotti offerti evidenziano l'ampia diversità merceologica: la carne ricopre il 68% dei ricavi, i salumi il 15%, il latte e prodotti lattiero-caseari il 5%; inoltre, l'offerta è completata da scatolame, surgelati e prodotti di gastronomia.

La tipologia di carne trattata riflette la despecializzazione del punto vendita: la bovina ricopre il 45% degli acquisti, la suina il 27%, il pollame il 18% e la ovina/caprina il 5%. La macellazione in proprio di carne bovina interessa il 49% degli acquisti sostenuti dal 33% dei soggetti, mentre la preparazione di gastronomia pronta a cuocere e cotta è effettuata rispettivamente dal 50% e dal 26% dei soggetti.

Il 41% delle imprese assume la forma giuridica di società di persone, mentre il 27% è organizzato in società di capitali. L'organico comprende in media 7 addetti di cui 4 dipendenti.

La clientela è prevalentemente privata (85% dei ricavi) sebbene si rilevi la presenza di ricavi provenienti anche da ristoranti e servizi di catering (9%). A tal riguardo, si riscontra che le vendite con emissione di fattura per le imprese appartenenti al cluster sono pari mediamente al 18% dei ricavi.

Il canale di acquisto è ricoperto per il 62% dai grossisti; comunque, non appare trascurabile l'approvvigionamento presso produttori (25% degli acquisti) e tramite intermediari del commercio (37% per il 28% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali è ampia e completa e si caratterizza mediamente in 122 metri cubi di celle frigorifere, 13 metri lineari di banchi frigoriferi, 3 affettatrici, 2 tritacarne, 4 bilance ed 1 impastatrice.

CLUSTER 4 – MACELLERIE CHE VENDONO ANCHE A IMPRESE DEL SETTORE DELLA RISTORAZIONE

NUMEROSITÀ: 626

Le aziende appartenenti a questo gruppo si contraddistinguono rispetto agli altri cluster in quanto presentano una maggiore incidenza delle vendite con emissione di fattura (50% dei ricavi), essendo la loro attività commerciale rivolta anche a ristoranti e servizi di catering (24% dei ricavi complessivi), comunità, convivenze e mense (23% per il 33% dei soggetti).

L'assortimento dei prodotti venduti si compone prevalentemente di carne (86%), salumi (9%) e marginalmente di altri beni alimentari. La carne trattata è prevalentemente bovina (51% degli acquisti); seguono la suina (23%), il pollame (16%) e la ovina/caprina (7%).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono abbastanza estesi e così articolati: locali destinati alla vendita (34 mq), al magazzino (19 mq) e al laboratorio (25 mq per il 31% dei soggetti). Le aziende appartenenti a questo gruppo sono prevalentemente ditte individuali (72%) e la struttura si compone mediamente di 2 addetti di cui 1 dipendente per il 33% dei soggetti.

Il canale di approvvigionamento principale è rappresentato da commercianti all'ingrosso (71% degli acquisti) ma il 47% dei soggetti si rivolge ai produttori per rifornirsi del 45% degli acquisti di carne.

Essendo il mercato di riferimento esteso anche a ristoranti e strutture similari, le aziende dispongono di una dotazione strumentale conforme al servizio di trasporto dei prodotti venduti. A tal riguardo, il 38% dei soggetti si serve di autocarri, il 27% di veicoli coibentati ed il 13% di autoveicoli per il trasporto promiscuo. All'interno del punto vendita sono presenti 44 metri cubi di celle frigorifere, 6 metri cubi di vasche frigorifere per la conservazione delle carni (per il 18% dei soggetti) e 6 metri lineari di banchi per l'esposizione delle varie tipologie di carni trattate.

CLUSTER 5 – MACELLERIE CON GASTRONOMIA

NUMEROSITÀ: 1.800

Le aziende che compongono questo cluster si distinguono per la preparazione di gastronomia cotta (87% dei soggetti) e pronta a cuocere (85%).

I ricavi sono realizzati principalmente dalle carni (75% dei ricavi), dai prodotti di gastronomia (7%) e dalla vendita di salumi (10%) che risultano prodotti in proprio dal 46% dei soggetti. La carne trattata è prevalentemente la bovina (45% degli acquisti), la carne suina (23%) ed il pollame (22%).

Le dimensioni del punto vendita sono mediamente di 38 mq, il magazzino, invece, si estende per 13 mq mentre lo spazio destinato a laboratorio è di 15 mq. La struttura organizzativa degli appartenenti al cluster è piuttosto semplice, data la prevalenza di ditte individuali (72 % dei soggetti) ed il limitato numero di addetti che risulta essere pari a 2.

La tipologia di clientela è rappresentata prevalentemente da privati (96% dei ricavi); per il 34% dei soggetti il 7% dei ricavi proviene, inoltre, da ristoranti e servizi di catering.

Le aziende di questo gruppo si approvvigionano soprattutto da commercianti all'ingrosso (66% degli acquisti), sebbene si rilevi che oltre la metà dei soggetti effettui acquisti da produttori (39%), il 26% dei soggetti da intermediari del commercio (37%) ed il 10% dei soggetti attraverso gruppi di acquisto, consorzi o unioni volontarie o cooperative (35%).

I beni strumentali in dotazione si arricchiscono delle macchine necessarie per la gastronomia, infatti, oltre a 2 affettatrici, 2 tritacarne ed 1 insaccatrice, si rileva la presenza di 1 forno a convezione, 1 forno a vapore per il 23% dei soggetti, 2 piastre di cottura per il 18% e 1 macchina per il sottovuoto per il 56%.

CLUSTER 6 – MACELLERIE TRADIZIONALI DI MEDIE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 2.275

In questo cluster ricadono le macellerie di medie dimensioni che destinano 53 mq di locali alla vendita, 22 mq al magazzino e, nel 26% dei casi, 20 mq a laboratorio.

Tali aziende affiancano alla vendita di carne, che è pari all'84% dei ricavi, l'offerta di altri prodotti merceologici quali, salumi (8% dei ricavi) e latte e prodotti lattiero-caseari (6% per il 28% dei soggetti). La tipologia di carne trattata è varia: la bovina ricopre il 50% degli acquisti, la suina il 22% e il pollame il 17%.

Le aziende sono organizzate prevalentemente in ditte individuali (75%) e si compongono in media di 2 addetti, di cui 1 dipendente nel 38% dei casi.

La clientela di riferimento è rappresentata in larga parte da privati (97%); il 25% dei soggetti, inoltre, realizza il 5% dei ricavi attraverso l'offerta a ristoranti e servizi di catering.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati principalmente presso commercianti all'ingrosso (80% degli acquisti); i produttori e gli intermediari del commercio coprono rispettivamente il 28% degli acquisti per il 41% dei soggetti ed il 38% degli acquisti per il 17% dei soggetti.

I beni di cui dispongono per l'esercizio dell'attività si compongono di 33 metri cubi di celle frigorifere, 9 metri cubi di vasche frigorifere per il 23% dei soggetti, 7 metri lineari di banchi frigoriferi, 2 bilance e 2 affettatrici.

CLUSTER 7 – MACELLERIE TRADIZIONALI DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 8.653

Il modello presenta la più alta numerosità ed include le macellerie che dispongono di una struttura di piccole dimensioni a conduzione prevalentemente individuale. A tal riguardo, i locali destinati alla vendita sono di 27 mq, il magazzino di 13 mq per il 40% dei soggetti ed il laboratorio di 12 mq per solo il 25% delle imprese.

L'offerta di carne risulta essere despecializzata, difatti, gli acquisti si compongono prevalentemente di carne bovina (54% degli acquisti), suina (21%), pollame (16%) e ovina/caprina (6%). La carne ricopre il 91% dei ricavi complessivi, mentre attraverso l'offerta di salumi il 52% dei soggetti realizza il 10% dei ricavi, tenendo presente che l'11% dei soggetti prepara in proprio salumi ed insaccati.

Il mercato di riferimento è esclusivamente costituito dalla clientela privata (98%).

Il canale di acquisto prevalente è l'ingrosso (86% degli acquisti); si rileva, inoltre, che il 26% dei soggetti si rivolge a produttori per il 22% degli approvvigionamenti ed il 13% dei soggetti a intermediari del commercio per il 43%.

La dotazione di beni strumentali è piuttosto esigua. I banchi frigoriferi si estendono per 5 metri lineari mentre le celle frigorifere occupano uno spazio pari a 20 metri cubi.

CLUSTER 8 – MACELLERIE SPECIALIZZATE IN CARNI BIANCHE

NUMEROSITÀ: 904

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di macellerie specializzate nell'offerta di carni bianche: pollami e conigli rappresentano rispettivamente il 72% ed il 12% della carne complessivamente trattata. Il 24% dei soggetti, inoltre, integra l'offerta di carni bianche con la vendita di prodotti di gastronomia pronta a cuocere.

Le dimensioni del punto vendita sono contenute essendo destinati alla vendita mediamente 27 mq, al magazzino 18 mq per il 45% dei soggetti e al laboratorio 13 mq per il 26% dei soggetti. La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (83% dei soggetti).

Il mercato di riferimento è rappresentato quasi esclusivamente da privati (98%).

Il canale di approvvigionamento principale è l'ingrosso (78% degli acquisti) sebbene il 28% dei soggetti effettui il 43% degli acquisti da produttori ed il 16% dei soggetti effettui il 52% degli acquisti tramite intermediari del commercio.

E' possibile rilevare una dotazione media di beni strumentali. Si riscontrano, infatti, banchi frigoriferi per l'esposizione della merce di 6 metri lineari, celle frigorifere per la conservazione delle carni di 31 metri cubi e 1 forno a convezione per il 23% dei soggetti.

CLUSTER 9 – MACELLERIE CON PRODUZIONE PROPRIA DI SALUMI

NUMEROSITÀ: 2.511

Questo gruppo è caratterizzato sia dalla consistente presenza di macellerie che producono in proprio salumi ed insaccati (75% dei soggetti) sia dall'acquisto di carne suina trattata (37% degli acquisti) che risulta maggiore rispetto agli altri gruppi.

I ricavi realizzati sono ripartiti prevalentemente tra: carne (86%), salumi (9%), latte e prodotti lattiero-caseari (5% per il 18% dei casi). Il 24% dei soggetti appartenenti a questo cluster affianca alla produzione di salumi ed insaccati quella di prosciutti stagionati mentre, il 27% delle macellerie si contraddistingue anche per la produzione di prodotti di gastronomia pronti a cuocere.

I locali della struttura si articolano in 31 mq di spazi adibiti alla vendita, 21 mq di magazzino per il 47% dei soggetti e 18 mq di laboratorio per il 41% dei soggetti.

Le imprese sono organizzate prevalentemente in ditte individuali (84%); il 10% dei soggetti assume la forma giuridica di società in nome collettivo. L'organico si compone mediamente di 1 o 2 addetti.

La clientela principale è rappresentata da privati (97% dei ricavi) sebbene emerga che il 24% dei soggetti realizzi il 7% dei ricavi con ristoranti e servizi di catering.

I canali di approvvigionamento sono principalmente due: l'ingrosso (77% degli acquisti) e produttori (32% degli acquisti per circa la metà dei soggetti).

I beni strumentali sono adeguati alla produzione di prodotti propri, infatti si rilevano insaccatrici, impastatrici e macchine per sottovuoto. Le celle frigorifere occupano mediamente uno spazio di 23 metri cubi mentre i banchi frigoriferi si estendono per 5 metri lineari.

CLUSTER 10 – MACELLERIE CHE OPERANO CON PIÙ PUNTI VENDITA

NUMEROSITÀ: 300

Questo cluster raggruppa le macellerie che operano con più di una unità di vendita. I locali ricoprono complessivamente le seguenti superfici: 73 mq destinati alla vendita, 17 mq a magazzino e 23 mq a laboratorio per il 42% dei soggetti. L'88% delle imprese, svolge l'attività in due negozi mentre il 9% ed il 3% dei soggetti dispone rispettivamente di 3 e 4 punti vendita.

Dall'analisi dei dati sugli acquisti delle imprese del cluster emerge la despecializzazione delle carni trattate da cui deriva l'87% dei ricavi totali: bovine (47% sugli acquisti), suine (22%), pollame (18%), equine (25% per il 24% dei soggetti) e ovina/caprina (5%). Oltre alle carni, l'assortimento si compone di salumi (7% dei ricavi), prodotti surgelati (4% dei ricavi per il 32% dei soggetti), e talvolta, di latte e prodotti lattiero-caseari e prodotti di gastronomia.

I ricavi provengono da una clientela quasi esclusivamente privata (95%) anche se ristoranti e servizi di catering e comunità, convivenze e mense ricoprono il 6% dei ricavi rispettivamente per il 39% ed il 16% dei soggetti.

Oltre la metà delle imprese assume l'organizzazione di una ditta individuale mentre il 31% si configura come società in nome collettivo. L'organico si compone mediamente di 3 addetti. Il 37% dei soggetti ha indicato 2 dipendenti.

Gli approvvigionamenti vengono principalmente effettuati mediante commercianti all'ingrosso (73% degli acquisti) e produttori (20%).

La dotazione strumentale risulta coerente con l'attività di vendita e di conservazione delle carni e si compone mediamente di 9 metri lineari di banchi frigoriferi, 3 affettatrici, 3 bilance, 2-3 tritacarne, 35 metri cubi di celle frigorifere, veicoli coibentati e autocarri.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***produttività per addetto*** = ricavi/(numero addetti[5] * 1.000);
- ***ricarico*** = ricavi/costo del venduto;
- ***durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6]/costo del venduto)*365.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa;

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2.

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 7;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 2, 4, 5, 6, 8, 9, 10;
- fino al 19° ventile, per il cluster 3.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 4, 5, 10;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 3;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 6, 7, 8, 9.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- fino al 18° ventile, per i cluster 1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9;
- fino al 19° ventile, per i cluster 3, 10.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale[7]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:
- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo, le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "costo del venduto".

Inoltre, nella definizione della "funzione di ricavo", si è tenuto conto delle differenze del prezzo di vendita della carne sul territorio nazionale, emerse dall'analisi effettuata a livello provinciale, del "Prezzo per kg (IVA compresa) delle fettine del quarto posteriore di vitellone di 1ª qualità, al 31 dicembre" comunicato dalle imprese attraverso il questionario ESM02, relativo al periodo di imposta 2001. Nell'allegato 2.C vengono riportati i valori mediani del "Prezzo per kg (IVA compresa) delle fettine del quarto posteriore di vitellone di 1ª qualità, al 31 dicembre" a livello provinciale. Nella definizione della "funzione di ricavo", i livelli dei prezzi delle province sono stati rappresentati come un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "costo del venduto".

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM02U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto	1,1851	1,0774	1,1100	1,1276	1,1634
Costo del venduto “Quota fino a 50 mila euro”	-	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 60 mila euro”	0,0934	0,1937	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 70 mila euro”	-	-	-	-	0,0954
Costo del venduto “Quota fino a 80 mila euro”	-	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 90 mila euro”	-	-	-	0,1110	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,5976	0,9229	0,8680	0,6202	0,5436
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l’attività dell’impresa	0,6077	0,9349	0,8216	0,6520	0,6272
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	5.717,3383	6.407,8912	7.748,6519	7.068,2646	8.108,8156
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	3.924,9745	6.407,8912	7.748,6519	5.797,6635	3.534,3570
Valore dei beni strumentali	0,0562	0,1471	0,1206	0,0791	0,0794
Costo del venduto relativo a “Prodotti di gastronomia”	-	0,1795	-	-	0,0617
Costo del venduto relativo a “Salumi”	-	0,0988	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM02U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-0,0126	-0,0157	-	-	-0,0260
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	-	0,0096
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-0,0126	-0,0157	-	-	-0,0260
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-	-	0,0096
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 7 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata*	-	-	-	-	-

CORRETTIVI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
Correttivo da applicare al Costo del venduto *Valore mediano 8 del "Prezzo per kg (IVA compresa) delle fettine del quarto posteriore di vitellone di 1ª qualità, al 31 dicembre" della provincia di appartenenza*	-0,0215	-0,0334	-	-	-
Correttivo da applicare al Costo del venduto *Valore mediano 9 del "Prezzo per kg (IVA compresa) delle fettine del quarto posteriore di vitellone di 1ª qualità, al 31 dicembre" della provincia di appartenenza*	-0,0190	-0,0294	-	-	-
Correttivo da applicare al Costo del venduto *Valore mediano 10 del "Prezzo per kg (IVA compresa) delle fettine del quarto posteriore di vitellone di 1ª qualità, al 31 dicembre" della provincia di appartenenza*	-0,0118	-	-	-	-

Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM02U**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Costo del venduto	1,1602	1,1692	1,1648	1,1734	1,1201
Costo del venduto "Quota fino a 50 mila euro"	-	-	0,1625	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 60 mila euro"	-	0,0814	-	0,0805	-
Costo del venduto "Quota fino a 70 mila euro"	-	-	-	-	0,1319
Costo del venduto "Quota fino a 80 mila euro"	0,0825	-	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 90 mila euro"	-	-	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,6901	0,5363	0,6356	0,5861	1,2083
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,6241	0,5465	0,6029	0,5495	0,7385
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	5.431,3841	6.380,4559	5.392,7835	5.186,7677	2.899,5217
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	4.238,6993	3.014,7438	3.071,6722	2.858,7101	2.038,8787
Valore dei beni strumentali	0,0549	0,0522	0,1020	0,0652	0,0530
Costo del venduto relativo a "Prodotti di gastronomia"	0,2218	-	-	-	-
Costo del venduto relativo a "Salumi"	-	0,0261	-	0,0326	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM02U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-0,0103	-0,0048	-0,0194	-0,0125	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	0,0047	-	0,0049	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-0,0103	-0,0048	-0,0194	-0,0125	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	0,0056	0,0047	-	0,0049	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 7 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata*	-0,0152	-	-	-	-

CORRETTIVI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Correttivo da applicare al Costo del venduto *Valore mediano 8 del "Prezzo per kg (IVA compresa) delle fettine del quarto posteriore di vitellone di 1ª qualità, al 31 dicembre" della provincia di appartenenza*	-0,0272	-0,0253	-0,0415	-0,0145	-0,0221
Correttivo da applicare al Costo del venduto *Valore mediano 9 del "Prezzo per kg (IVA compresa) delle fettine del quarto posteriore di vitellone di 1ª qualità, al 31 dicembre" della provincia di appartenenza*	-0,0237	-0,0239	-0,0230	-0,0116	-0,0221
Correttivo da applicare al Costo del venduto *Valore mediano 10 del "Prezzo per kg (IVA compresa)* delle fettine del quarto posteriore di vitellone di 1ª qualità, al 31 dicembre" *della provincia di appartenenza*	-0,0145	-0,0151	-0,0179	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali per la vendita (Mq)
- Locali destinati a magazzino (Mq)
- Locali adibiti ad uffici (Mq)
- Superficie adibita a laboratorio per la preparazione di gastronomia (Mq)

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipologia delle carni acquistate: Acquisti di carne bovina – di cui macellata in proprio
- Tipologia delle carni acquistate: Acquisti di carne suina
- Tipologia delle carni acquistate: Acquisti di carne equina
- Tipologia delle carni acquistate: Acquisti di carne equina – di cui macellata in proprio
- Tipologia delle carni acquistate: Acquisti di pollame
- Tipologia delle carni acquistate: Acquisti di conigli
- Preparazione di gastronomia pronta a cuocere
- Produzione propria di prosciutti stagionati in proprio
- Modalità di acquisto: Acquisto diretto da produttori
- Vendite:Vendite con emissione di fatture

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Prodotti merceologici venduti: Prodotti di gastronomia
- Produzione propria: Preparazione di gastronomia cotta
- Produzione propria: Produzione propria di salumi e insaccati
- Tipologia di clientela: Comunità, convivenze, mense
- Tipologia di clientela: Ristoranti e servizi di catering

QUADRO E DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Beni strumentali: Impastatrici – Numero
- Beni strumentali: Forni a convezione – Numero

ALLEGATO 2.C

VALORI MEDIANI DEL "PREZZO PER KG (IVA COMPRESA) DELLE FETTINE DEL QUARTO POSTERIORE DI VITELLONE DI 1A QUALITÀ, AL 31 DICEMBRE" A LIVELLO PROVINCIALE

Provincia	Valore
AGRIGENTO	8
ALESSANDRIA	12
ANCONA	12
AOSTA	14
ASCOLI PICENO	11
L'AQUILA	10
AREZZO	13
ASTI	12
AVELLINO	8
BARI	9
BERGAMO	10
BIELLA	13
BELLUNO	11
BENEVENTO	8
BOLOGNA	15
BRINDISI	9
BRESCIA	11
BOLZANO	13
CAGLIARI	10
CAMPOBASSO	10
CASERTA	8
CHIETI	10
CALTANISSETTA	9
CUNEO	12
COMO	13
CREMONA	11
COSENZA	9
CATANIA	9
CATANZARO	9
ENNA	8
FORLI'-CESENA	14
FERRARA	13
FOGGIA	9
FIRENZE	11
FROSINONE	10
GENOVA	13
GORIZIA	9
GROSSETO	12
IMPERIA	13
ISERNIA	9
CROTONE	9
LECCO	12
LECCE	8
LIVORNO	12
LODI	12
LATINA	9
LUCCA	13
MACERATA	12
MESSINA	10
MILANO	12
MANTOVA	12
MODENA	13
MASSA CARRARA	13
MATERA	9
NAPOLI	8
NOVARA	13
NUORO	10
ORISTANO	10
PALERMO	9
PIACENZA	12
PADOVA	11
PESCARA	11
PERUGIA	12
PISA	12
PORDENONE	10
PRATO	11
PARMA	13
PISTOIA	14
PESARO E URBINO	14
PAVIA	13
POTENZA	9
RAVENNA	14
REGGIO CALABRIA	10
REGGIO EMILIA	12
RAGUSA	8
RIETI	10
ROMA	10
RIMINI	14
ROVIGO	11
SALERNO	9
SIENA	12
SONDRIO	12
LA SPEZIA	13
SIRACUSA	9
SASSARI	10
SAVONA	13
TARANTO	9
TERAMO	10
TRENTO	12
TORINO	13
TRAPANI	10
TERNI	11
TRIESTE	12
TREVISO	11
UDINE	11
VARESE	12
VERBANO	13
VERCELLI	13
VENEZIA	11
VICENZA	12
VERONA	12
VITERBO	11
VIBO VALENZIA	9

- Valori espressi in euro.

ALLEGATO 3

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM05U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione degli studi di settore SM05A e SM05B.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 52.42.1 – Commercio al dettaglio di confezioni per adulti;
- 52.42.2 – Commercio al dettaglio di confezioni per bambini e neonati;
- 52.42.3 – Commercio al dettaglio di biancheria personale, maglieria, camicie;
- 52.42.5 – Commercio al dettaglio di cappelli, ombrelli, guanti e cravatte;
- 52.43.1 – Commercio al dettaglio di calzature e accessori;
- 52.43.2 – Commercio al dettaglio di articoli di pelletteria e da viaggio.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione degli studi di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2001, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESM05 inviato ai contribuenti per l'evoluzione degli studi in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 79.002.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 58.082.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in esse contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.512 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- quadro D del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D del modello);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro D del modello);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nei modelli.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 56.570.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti venduti, alle varie modalità di acquisto, ecc..; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare trentasei gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi svolta per il settore in esame ha evidenziato una caratterizzazione delle attività sia per tipo di assortimento offerto che per modalità organizzativa dell'impresa.

I fattori che caratterizzano principalmente le realtà oggetto di analisi sono:

- presenza di più punti vendita;
- prodotti merceologici venduti;
- dimensione del punto vendita;
- fascia qualitativa dell'offerta;
- tipologia dell'offerta;
- modalità organizzativa;
- modalità di acquisto.

Con il primo fattore è stato possibile distinguere tra le aziende che svolgono la propria attività in un solo punto vendita e quelle che presentano più negozi (cluster 1, 3, 5, 10, 14, 23, 24, 25, 30 e 31).

Il fattore prodotti merceologici venduti ha permesso di differenziare quelle realtà specializzate nell'abbigliamento (ad esempio il cluster 4), nelle calzature (cluster 2, 3, 5, 8, 27 e 36), nella pelletteria, accessori e/o valigeria (cluster 14, 26 e 29), dalle imprese che presentano un assortimento misto (cluster 15, 16 e 31).

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Il fattore dimensione del punto vendita ha consentito di contraddistinguere i cluster delle aziende che presentano una struttura più articolata (cluster 3, 10 e 12), da quelle di medie (cluster 25) e di più piccole dimensioni (cluster 5 e 30).

La fascia qualitativa dell'offerta ha distinto quelle imprese che presentano un assortimento di fascia fine/lusso (22 e 26).

La tipologia dell'offerta ha caratterizzato quelle realtà che presentano una certa specializzazione nell'abbigliamento sportivo-casual (cluster 7).

La modalità organizzativa ha permesso di individuare le imprese in affiliazione/ franchising (cluster 13, 18, 21, 23 e 28). Inoltre è stato possibile individuare quei soggetti che esercitano la propria attività solo durante alcuni periodi dell'anno (cluster 8 e 9).

La modalità d'acquisto ha identificato le imprese che acquistano prevalentemente da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante (cluster 18).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – IMPRESE CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI DI ABBIGLIAMENTO ED INTIMO

NUMEROSITÀ: 346

Questo cluster raggruppa quelle imprese che sono caratterizzate sia dall'operare con più di una unità locale sia dal presentare in assortimento prevalentemente abbigliamento intimo ed esterno. I locali sono di dimensioni abbastanza contenute e ricoprono complessivamente le seguenti superfici: 193 mq di locali destinati alla vendita, 50 mq di magazzino e 12 metri lineari di esposizione fronte strada. Il 78% delle imprese svolge l'attività in due negozi mentre il 14% ed il 5% dei soggetti dispone rispettivamente di 3 e 4 punti vendita.

L'offerta è rappresentata principalmente da abbigliamento esterno sia per donna (21% dei ricavi) che per uomo (14%), camicie e/o maglie per donna (14%) e per uomo (11%), intimo e/o abbigliamento mare sia per donna (12%) che per uomo (7%), calzetteria (5%) e abbigliamento bambino (14% dei ricavi per il 41% dei soggetti). Talvolta l'assortimento è integrato dalle calzature per uomo (4% dei ricavi per il 25% dei soggetti) e per donna (5% per il 23%).

Per il 45% sono imprese individuali. La struttura è composta da 4 addetti, di cui 2 o 3 dipendenti nel 67% dei casi.

I canali di approvvigionamento sono rappresentati prevalentemente da commercianti all'ingrosso (45% degli acquisti), intermediari del commercio (57% degli acquisti per il 47% delle imprese) e produttori (57% per il 49%).

CLUSTER 2 – NEGOZI DI CALZATURE UOMO/DONNA/BAMBINO

NUMEROSITÀ: 4.541

Si tratta di aziende specializzate nella vendita di calzature da donna (43% dei ricavi), uomo (31%) e bambino (18%); l'assortimento è completato dalla vendita di pelletteria, valigeria ed accessori (9% dei ricavi per il 51% dei soggetti).

Il negozio presenta superficie destinata alla vendita pari a 68 mq, magazzino pari a 30 mq ed esposizione fronte strada pari a 5 metri lineari.

Tre quarti dei soggetti sono organizzati sotto forma di ditta individuale in cui il ricorso a personale dipendente è piuttosto raro (20%).

Gli acquisti della merce avvengono soprattutto da commercianti all'ingrosso (59%), seguiti da intermediari del commercio (24%) e produttori (16%).

CLUSTER 3 – IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI DI CALZATURE

NUMEROSITÀ: 224

Questo cluster raggruppa quelle imprese che in assortimento presentano prevalentemente calzature da donna (49% dei ricavi) e da uomo (30%) e in alcuni casi anche da bambino (18% dei ricavi per il 67% delle aziende); talvolta l'offerta è integrata da pelletteria, accessori e/o valigeria (8% dei ricavi per il 66% delle aziende).

Queste realtà presentano come ulteriori elementi di caratterizzazione sia una struttura piuttosto articolata, che l'operare con più di una unità locale. I locali ricoprono complessivamente le seguenti superfici: 364 mq di locali destinati alla vendita, 180 mq di magazzino, 24 metri lineari di esposizione fronte strada e nel 54% dei casi 20 mq di uffici. Il 55% delle aziende svolge l'attività in due negozi mentre il 25% ed il 14% dei soggetti dispone rispettivamente di 3 e 4 punti vendita.

Nell'82% dei casi sono società con una struttura composta in media da 9 addetti di cui 6 dipendenti. Tra il personale dipendente oltre agli addetti alla vendita (5) nel 15% dei casi ritroviamo anche un addetto all'amministrazione/contabilità.

Gli approvvigionamenti avvengono in maniera prevalente da produttori (59% degli acquisti per il 65% delle imprese), tramite intermediari del commercio (69% per il 55%) e da commercianti all'ingrosso (32% per il 56%).

Nel 55% dei casi sono presenti spese di pubblicità per un ammontare pari a 28.200 euro.

CLUSTER 4 – NEGOZI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE INTIMO E MAGLIERIA PER ADULTI

NUMEROSITÀ: 4.374

I punti vendita appartenenti al cluster si caratterizzano per la specializzazione prevalente in articoli di abbigliamento intimo e maglieria. L'assortimento comprende, in particolare, intimo e abbigliamento mare donna (19% dei ricavi) e uomo (12%), calzetteria (14%), camiceria e/o maglieria donna (15%) e uomo (9%) e, in misura inferiore, abbigliamento esterno donna (9%) e bambino (9%).

Le dimensioni dei negozi sono: 57 mq la superficie di vendita, 18 mq i magazzini e 4 metri lineari l'esposizione fronte strada.

Si tratta quasi esclusivamente di ditte individuali (82% dei casi), organizzate in proprio e gestite con l'impiego del solo titolare secondo logiche tradizionali.

La quota di acquisti effettuata tramite commercianti all'ingrosso assume un valore piuttosto elevato (72%).

CLUSTER 5 – IMPRESE CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI DI CALZATURE

NUMEROSITÀ: 427

Questo cluster raggruppa quelle imprese che operano con più di un negozio e presentano un assortimento che spazia dalle calzature donna (51% dei ricavi), uomo (30%) e talvolta bambino (17% dei ricavi per il 55% delle imprese), alla pelletteria, accessori e/o valigeria (10% per il 66%).

Sono esercizi commerciali di dimensioni non particolarmente estese e i locali ricoprono complessivamente le seguenti superfici: 136 mq di locali destinati alla vendita, 52 mq di magazzino e 10 metri lineari di esposizione fronte strada. L'attività è svolta prevalentemente in due o tre punti vendita (rispettivamente nell'81% e nel 16% dei casi).

Nel 56% dei casi si tratta di società. La struttura è composta da 4 addetti, di cui 2 dipendenti nel 68% dei casi.

Gli acquisti avvengono principalmente presso i produttori (60% degli acquisti per il 56% delle imprese), gli intermediari del commercio (69% per il 52%) e il canale ingrosso (42% per il 66%).

CLUSTER 6 – NEGOZI SPECIALIZZATI IN ABITI DA SPOSA

NUMEROSITÀ: 282

La totalità degli appartenenti al cluster dichiara di vendere abiti da sposa ottenendo il 77% dei ricavi.

A completamento dell'offerta per la sposa, la metà dei soggetti vende anche calzature che però incidono in modo marginale sui ricavi (4%). Inoltre il 40% delle imprese vende abbigliamento esterno uomo ricavandone il 15% dei ricavi ed il 32% vende abbigliamento esterno donna ricavandone il 13%. Si tratta evidentemente di abiti da cerimonia data la quasi totalità della tipologia di offerta "classica" presente nel cluster.

I negozi presentano: 93 mq dedicati alla vendita, 33 mq al magazzino e 6 metri lineari all'esposizione fronte strada. Nel 58% dei casi sono organizzati sotto forma di ditta individuale; all'attività dell'impresa sono preposti 2 addetti. Nel 45% dei casi è presente personale dipendente.

Circa il 50% degli esercizi effettua all'interno servizio di adeguamento e modifica ai capi di abbigliamento disponendo di un laboratorio di 37 mq.

L'approvvigionamento delle merci avviene in modo diretto tramite acquisto dal produttore (47% degli acquisti), oppure tramite intermediari del commercio (35%).

CLUSTER 7 – NEGOZI DI ABBIGLIAMENTO SPORTIVO-CASUAL

NUMEROSITÀ: 5.650

Il presente cluster comprende i negozi caratterizzati dalla prevalenza dell'offerta di abbigliamento informale, casual e jeans (56% dei ricavi) e in misura nettamente inferiore sportivo (19%).

La gamma dei prodotti offerti si compone di articoli di abbigliamento per adulti e in misura piuttosto contenuta per bambini; le principali merceologie vendute sono abbigliamento esterno donna (28% dei ricavi), abbigliamento esterno uomo (19%), camiceria e/o maglieria donna (15%) e uomo (12%) e abbigliamento bambino (15% nel 33% dei casi).

Dal punto di vista strutturale i negozi presentano: 65 mq per la vendita, 18 mq per magazzino e 4 metri lineari per l'esposizione fronte strada. Si tratta di ditte individuali (71% delle imprese) generalmente con 1 o 2 addetti direttamente impegnati nell'attività (con il ricorso a 1 dipendente nel 23% dei casi).

Gli acquisti sono effettuati tramite grossisti (64%) e intermediari del commercio (54% degli acquisti nel 39% dei casi); l'acquisto diretto da produttori è meno frequente (49% nel 30%).

CLUSTER 8 – NEGOZI DI CALZATURE CON APERTURA STAGIONALE

NUMEROSITÀ: 352

Appartengono a tale cluster i negozi di calzature che si caratterizzano per una apertura stagionale per un massimo di 6 mesi l'anno (fino a 3 mesi per il 32% dei soggetti).

Si tratta di negozi strutturati con 57 mq per la vendita, 22 mq di magazzino e 5 metri lineari di esposizione fronte strada e con apporto prevalente di lavoro da parte del titolare, solo in alcuni casi (24%) coadiuvato da un dipendente.

Gli esercizi commerciali sono organizzati in proprio sotto forma di ditta individuale (73% delle imprese).

Il punto vendita viene rifornito tramite acquisti da grossisti (56% degli acquisti), intermediari del commercio (27%) e in misura nettamente inferiore da produttori.

Le imprese sono ubicate nel 27% dei casi in zone a traffico limitato e nel 10% all'interno di isole pedonali.

CLUSTER 9 – NEGOZI DI ABBIGLIAMENTO STAGIONALI

NUMEROSITÀ: 501

Appartengono a tale cluster le imprese commerciali che si caratterizzano per una apertura stagionale per un massimo di 6 mesi l'anno.

Si tratta di punti vendita tradizionali con superficie di vendita di 50 mq, magazzino di 9 mq e esposizione fronte strada di 5 metri lineari. Estremamente ridotto è il ricorso al lavoro di dipendenti, generalmente è l'impegno del titolare che garantisce lo svolgimento dell'attività.

I punti vendita sono organizzati in proprio sotto forma di ditta individuale (82% delle imprese).

Le politiche di acquisto prevedono un massiccio ricorso a grossisti (52%), seguiti da intermediari (59% degli acquisti per il 51% delle imprese) e da acquisti diretti dai produttori (52% per il 34%).

La gamma di offerta si rivolge con prevalenza all'abbigliamento per donna seppur in presenza di altre tipologie di prodotto.

Le imprese sono ubicate nel 24% dei casi in zone a traffico limitato e nel 20% all'interno di isole pedonali.

CLUSTER 10 – IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI DI ABBIGLIAMENTO

NUMEROSITÀ: 171

In questo gruppo sono presenti le imprese di più grandi dimensioni che sono caratterizzate sia dall'operare con più di una unità locale sia dal presentare in assortimento prevalentemente l'abbigliamento. I locali sono di dimensioni maggiori rispetto agli altri cluster e ricoprono complessivamente le seguenti superfici: 728 mq di locali destinati alla vendita, 300 mq di magazzino, 23 mq di uffici e 34 metri lineari di esposizione fronte strada. Il

33% delle imprese svolge l'attività in due negozi mentre il 19%, il 16% ed il 9% dei soggetti dispone rispettivamente di 3, 4 e 5 punti vendita. L'offerta è rappresentata principalmente dall'abbigliamento esterno sia per donna (28% dei ricavi) che per uomo (20%), dalle camicie e/o maglie donna (16%) e uomo (12%) e dall'abbigliamento bambino (18% dei ricavi per il 33% dei soggetti). Talvolta l'offerta è completata dall'intimo e/o abbigliamento mare, la calzetteria, la pelletteria, gli accessori e/o valigeria e le calzature.

Si tratta in larga parte di società (88% delle imprese), in particolare società a responsabilità limitata (57%) che presentano mediamente 16 addetti, di cui 12 dipendenti. Tra il personale dipendente ritroviamo prevalentemente addetti alla vendita sebbene in alcuni casi sono presenti altre figure professionali quali i direttori dei punti vendita e gli addetti all'amministrazione/contabilità.

Gli acquisti vengono realizzati sia direttamente da produttori (47%), che mediante intermediari del commercio (69% degli acquisti per il 49% delle imprese) e commercianti all'ingrosso (38% per il 47%).

Le spese di pubblicità in questo cluster sono circa 12.000 euro per il 60% dei soggetti.

CLUSTER 11 – NEGOZI DI ABBIGLIAMENTO BAMBINO

NUMEROSITÀ: 3.451

Questo cluster è caratterizzato dalla specializzazione merceologica di riferimento: l'abbigliamento per bambini (87% dei ricavi).

La tipologia dell'offerta è varia e comprende abbigliamento casual-jeans (31% dei ricavi), classico (26%), modale (22%) e sportivo (20%).

La superficie destinata alla vendita è di 56 mq, gli spazi destinati a magazzino di 19 mq e l'esposizione fronte strada di 4 metri lineari.

I punti vendita sono organizzati in proprio sotto forma di ditta individuale (69% delle imprese) e, in misura inferiore, di società di persone (26%).

Sono gestiti secondo logiche tradizionali dal titolare, nel 22% dei casi coadiuvato da un dipendente, che programma la maggior parte degli acquisti attraverso il ricorso ad intermediari (76% acquisti per il 55% dei casi) e a commercianti all'ingrosso (56% per il 61%).

CLUSTER 12 – NEGOZI DI ABBIGLIAMENTO PER ADULTI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 1.954

Le imprese appartenenti al cluster vendono prevalentemente abbigliamento esterno per adulti. La gamma di prodotti offerti è completa di abbigliamento esterno per donna (31% dei ricavi) e per uomo (24%) e di articoli di maglieria e camiceria donna (12%) e uomo (12%).

Si tratta di punti vendita caratterizzati da dimensioni medio grandi dei locali di vendita (195 mq), dei magazzini per il deposito della merce (91 mq) e delle vetrine per l'esposizione fronte strada (11 metri lineari). Nel 47% delle aziende è presente anche un ufficio di 13 mq.

La gestione del negozio è prevalentemente di tipo societario (71% delle imprese). L'attività è organizzata in proprio e gli addetti sono 4, di cui 2 dipendenti.

Le politiche di acquisto si differenziano dalla media del settore per il ricorso contenuto al canale dei commercianti all'ingrosso (34% degli acquisti nel 57% dei casi); il ricorso agli intermediari del commercio è prevalente (73% nel 61%) e una quota rilevante degli acquisti avviene direttamente dai produttori (61% nel 57%).

Le imprese presentano spese per pubblicità e propaganda pari a 14.800 euro.

CLUSTER 13 – NEGOZI DI ABBIGLIAMENTO IN FRANCHISING/AFFILIATI CHE ACQUISTANO PREVALENTEMENTE DA PRODUTTORI

NUMEROSITÀ: 651

Le imprese commerciali appartenenti a questo modello vendono prevalentemente abbigliamento, e si caratterizzano sia per l'appartenenza a sistemi di affiliazione commerciale (l'86% dei soggetti è in franchising e il 14% affiliati), che per i canali di approvvigionamento rappresentati in larga parte da produttori (96% degli acquisti per il 70% dei soggetti), intermediari del commercio (84% per il 23%) e commercianti all'ingrosso (69% per il 18%). L'assortimento è rappresentato prevalentemente da abbigliamento donna: esterno (36% dei ricavi) e

camicie e/o maglie (22%). Meno frequente è l'abbigliamento uomo: esterno (21% dei ricavi per il 51% delle imprese) e camicie e/o maglie (16% per il 49%) e l'abbigliamento bambino (30% per il 26%).

Le dimensioni del negozio sono pari a 89 mq di locali per la vendita, 35 mq di magazzino e 6 metri lineari di esposizione fronte strada; nel 13% dei casi sono presenti costi e spese addebitati da gruppi di acquisto, franchisor, affiliante per voci diverse dall'acquisto delle merci per un ammontare pari a 8.200 euro.

Dal punto di vista organizzativo si tratta di imprese commerciali gestite secondo logiche prevalentemente manageriali, la forma giuridica nella maggior parte dei casi è la società (70%). All'attività dell'impresa sono preposti 3 addetti. Tra gli addetti all'attività di vendita ritroviamo sia dipendenti (nel 64% dei casi) che non dipendenti (nel 39% dei casi).

Il 21% delle imprese sono localizzate in isola pedonale e il 20% in zone a traffico limitato.

Il 59% delle imprese vende merce su licenza esclusiva e/o selettiva.

CLUSTER 14 – IMPRESE CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI DI PELLETTERIA, ACCESSORI E/O VALIGERIA

NUMEROSITÀ: 132

Questo cluster raggruppa quelle aziende che sono caratterizzate sia dall'operare con più di una unità locale, sia dalla specializzazione dell'assortimento nell'area merceologica della pelletteria, valigeria e accessori in pelle (93% dei ricavi).

I locali ricoprono complessivamente le seguenti superfici: 158 mq di locali destinati alla vendita, 67 mq di magazzino e 11 metri lineari di esposizione fronte strada. L'80% delle imprese svolge l'attività in due negozi mentre il 14% ed il 3% dei soggetti dispone rispettivamente di 3 e 4 punti vendita.

Le aziende del cluster sono prevalentemente società (64% dei casi). La struttura è composta da 5 addetti, di cui 2 dipendenti.

Le politiche di acquisto sono abbastanza differenziate: gran parte degli acquisti viene effettuata direttamente dai produttori (45%) per il resto da intermediari (29%) e grossisti (25%).

CLUSTER 15 – NEGOZI DI ABBIGLIAMENTO E CALZATURE

NUMEROSITÀ: 700

Il presente cluster comprende i negozi caratterizzati da un vasto assortimento, rispondente al bisogno completo di vestirsi della clientela. La gamma proposta si compone di una varietà di articoli di abbigliamento e calzature prevalentemente per adulti, in particolare, abbigliamento esterno donna (18% dei ricavi), abbigliamento esterno uomo (15%) e, in misura inferiore, calzature donna (11%), camiceria e/o maglieria donna (9%), camiceria e/o maglieria uomo (8%) e calzature uomo (9%).

La dimensione è superiore alla media del settore; la superficie di vendita è di 501 mq, i magazzini di 261 mq, gli uffici di 26 mq e le vetrine per l'esposizione fronte strada di 14 metri lineari.

I punti vendita sono, nella maggioranza dei casi, organizzati in proprio. La forma giuridica prevalente è quella societaria (84% delle imprese) ed in particolare società a responsabilità limitata (45%); sono presenti 7 addetti, di cui 5 dipendenti.

La maggior parte degli acquisti è realizzata tramite intermediari del commercio (65% nel 56% dei casi) o produttori (55% nel 66%); la restante quota proviene da commercianti all'ingrosso (40% nel 66%).

Le imprese presentano spese per pubblicità e propaganda pari a 29.000 euro.

CLUSTER 16 – NEGOZI DI CONFEZIONI IN PELLE, ABBIGLIAMENTO DONNA E ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 332

I punti vendita appartenenti al cluster si caratterizzano per l'offerta di una vasta gamma di articoli tra cui le confezioni in pelle (33% dei ricavi), l'abbigliamento esterno donna (15%), la pelletteria, accessori e/o valigeria (15%). Spesso completano l'offerta la camiceria e/o maglieria donna (19% dei ricavi nel 50% dei casi) e uomo (16% nel 36%).

Dal punto di vista strutturale, tali imprese presentano una superficie di vendita di 79 mq, spazi dedicati a magazzino di 31 mq e un'esposizione fronte strada di circa 5 metri lineari.

La modalità organizzativa prevalente è l'attività in proprio esercitata sotto forma di ditta individuale nel 57% dei casi. In tali aziende sono presenti 2 addetti.

Gli acquisti si ripartiscono uniformemente tra i principali canali di approvvigionamento: commercianti all'ingrosso (58% degli acquisti nel 68% dei casi), produttori (58% nel 55%) e intermediari del commercio (62% nel 46%).

CLUSTER 17 – NEGOZI DI ABBIGLIAMENTO DONNA

NUMEROSITÀ: 5.282

Tutti i soggetti di questo cluster effettuano la vendita di abbigliamento donna, in particolare di abbigliamento esterno (53% dei ricavi) e di camicie o maglie (34%). L'assortimento è principalmente di tipo classico (46% dei ricavi), modale (37%) e quasi la metà dei soggetti vende anche abbigliamento casual e jeanseria.

La superficie destinata alla vendita occupa 53 mq, il magazzino 18 mq e l'esposizione fronte strada 4 metri lineari.

L'attività è svolta quasi esclusivamente in proprio con l'apporto del solo titolare (solo un terzo dei soggetti dichiara la collaborazione di 1 dipendente).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati presso intermediari del commercio (70% degli acquisti per il 58% delle imprese), grossisti (56% per il 66%) o direttamente dal produttore (58% per il 37%).

CLUSTER 18 - NEGOZI DI ABBIGLIAMENTO IN FRANCHISING/AFFILIATI CHE ACQUISTANO PREVALENTEMENTE DA GRUPPI DI ACQUISTO, UNIONI VOLONTARIE, CONSORZI, COOPERATIVE, AFFILIANTE

NUMEROSITÀ: 220

Le imprese commerciali appartenenti a questo modello si caratterizzano sia per l'appartenenza a sistemi di affiliazione commerciale (il 78% dei soggetti è in franchising ed il 22% affiliati) che per la modalità di acquisto rappresentata quasi esclusivamente da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante (97% degli acquisti). L'offerta si compone principalmente di capi per donna: abbigliamento esterno (34% dei ricavi) e camicie e/o maglie (22%), capi per uomo: abbigliamento esterno (20% dei ricavi per il 47% dei soggetti) e camicie e/o maglie (22% per il 47%) e pelletteria, accessori e/o valigeria (10% per il 53%). Ci sono inoltre imprese che presentano in assortimento anche le calzature sia per donna (16% dei ricavi per il 37% dei soggetti) che per uomo (15% per il 24%).

Le dimensioni del negozio sono pari a 103 mq di locali per la vendita, 31 mq di magazzino e 6 metri lineari di esposizione fronte strada; nel 20% dei casi sono presenti costi e spese addebitati da gruppi di acquisto, franchisor, affiliante per voci diverse dall'acquisto delle merci per un ammontare pari a 6.300 euro.

Dal punto di vista organizzativo nel 63% dei casi si tratta di società. La struttura è composta da 3 addetti. Tra gli addetti all'attività di vendita ritroviamo sia dipendenti (nel 57% dei casi) che non dipendenti.

Un ultimo elemento qualificante è la localizzazione in isole pedonali per il 20% delle imprese o zone a traffico limitato per il 20%.

CLUSTER 19 – NEGOZI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE MAGLIE E CAMICIE PER ADULTI

NUMEROSITÀ: 2.953

Il presente modello organizzativo si caratterizza per la specializzazione merceologica dell'offerta. Si tratta, infatti, di negozi che vendono principalmente maglieria e camiceria sia per donna (53% dei ricavi), che per uomo (16%). La tipologia dell'offerta si compone prevalentemente di capi di abbigliamento di stile classico (38% dei ricavi), modale (30%) e casual-jeans (24%).

Dal punto di vista dimensionale, le aziende hanno una superficie di vendita di 54 mq, il magazzino di 20 mq e le vetrine per l'esposizione fronte strada hanno un'estensione di 4 metri lineari.

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (65% dei casi); si tratta principalmente di negozi organizzati in proprio in cui sono presenti 2 addetti. Nel 24% dei casi è presente 1 dipendente.

Gli acquisti sono effettuati prevalentemente presso commercianti all'ingrosso (50%) e, in misura inferiore, tramite intermediari del commercio (62% nel 48% dei casi) e produttori (55% nel 35% dei casi).

CLUSTER 20 – NEGOZI DI ABBIGLIAMENTO UOMO

NUMEROSITÀ: 2.816

Le imprese appartenenti al cluster sono caratterizzate dal presentare in assortimento prevalentemente abbigliamento esterno da uomo (fonte della metà dei ricavi) e camicie e/o maglie da uomo (33%); inoltre nel 71% dei casi ritroviamo anche le cravatte (5% dei ricavi).

Si tratta di negozi di dimensioni contenute (64 mq la superficie di vendita, 23 mq il magazzino e 5 metri lineari l'esposizione fronte strada), in cui il titolare è direttamente coinvolto nell'attività di vendita e il ricorso al lavoro dipendente è raro.

La forma giuridica adottata dalla maggior parte dei soggetti è la ditta individuale (58%).

Sono prevalentemente punti vendita con elevata incidenza degli acquisti programmati, ovvero effettuati tramite intermediari (46%) e da produttori (63% per il 41% dei soggetti).

Nel 40% dei casi sono presenti spese di pubblicità per un ammontare pari a 11.000 euro.

CLUSTER 21 – NEGOZI IN FRANCHISING/AFFILIATI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE ABBIGLIAMENTO PER BAMBINI

NUMEROSITÀ: 107

Le imprese commerciali di questo modello si caratterizzano sia per l'appartenenza a sistemi di affiliazione commerciale, che le rendono la parte più moderna del commercio al dettaglio (73% in franchising e 27% in affiliazione), sia per l'assortimento focalizzato prevalentemente sul segmento bambino (81% dei ricavi).

La superficie di vendita è di 94 mq, i magazzini di 28 mq e le vetrine di 5 metri lineari.

La forma giuridica nel 48% dei casi è la ditta individuale. Il personale è rappresentato da 2 addetti; nel 54% dei casi è presente 1 dipendente.

Sono presenti nel 18% delle aziende costi e spese addebitati da gruppi di acquisto, franchisor, affiliante per voci diverse dall'acquisto delle merci (14.300 euro), che risultano maggiori rispetto agli altri gruppi.

Gli acquisti avvengono quasi esclusivamente da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante (98%).

CLUSTER 22 – NEGOZI DI ABBIGLIAMENTO DI FASCIA FINE/LUSSO

NUMEROSITÀ: 715

I punti vendita del presente cluster appartengono al canale distributivo delle boutique e si caratterizzano per l'elevata qualità dell'offerta (lusso nel 75% dei casi e fine nell'83%).

I negozi in questione presentano una gamma abbastanza ampia, comprendente in prevalenza capi per donna: abbigliamento esterno (29% dei ricavi) e camiceria e maglieria (13%), ma anche capi per uomo: abbigliamento esterno (22% nel 45% dei casi) e camiceria e maglieria (15% nel 44% dei casi). Un'impresa su due dichiara che il 19% dei ricavi deriva dalle calzature donna. Una quota rilevante dei negozi fornisce alla clientela servizi di adeguamento e modifica dei capi di abbigliamento sia affidandoli a terzi (15% dei casi), che effettuandoli internamente (23%).

Dal punto di vista strutturale, i locali per la vendita sono di 86 mq, i magazzini di 34 mq e le vetrine espositive fronte strada di 6 metri lineari.

La gestione è a carattere sia societario (33% società di persone e 21% di capitali), che individuale (46% dei casi) con una struttura composta da 3 addetti. Nel 56% delle imprese sono presenti 2 dipendenti.

Nella maggioranza dei casi i punti vendita sono organizzati in proprio e ubicati in zone a traffico limitato nel 27% dei casi o all'interno di isole pedonali nel 17%.

Gli acquisti sono effettuati principalmente tramite il ricorso agli intermediari del commercio (79% nel 60% dei casi) o direttamente dalle aziende produttrici (74% nel 55% dei casi), denotando in ciò una particolare attenzione alla selezione dei fornitori e alla definizione della gamma offerta.

CLUSTER 23 – IMPRESE CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI DI ABBIGLIAMENTO IN FRANCHISING

NUMEROSITÀ: 265

Questo cluster raggruppa quelle imprese caratterizzate sia dall'appartenenza a sistemi di affiliazione commerciale (in franchising/affiliato) sia dall'operare con più di una unità locale. Tali imprese, che vendono prevalentemente abbigliamento, ricoprono complessivamente le seguenti superfici: 206 mq di locali destinati alla vendita, 69 mq di magazzino e 15 metri lineari di esposizione fronte strada. Il 66% delle imprese svolge l'attività in due negozi mentre il 23% ed il 6% dei soggetti dispone rispettivamente di 3 e 4 punti vendita. L'offerta è rappresentata principalmente da abbigliamento esterno donna (31% dei ricavi), camicie e/o maglie donna (25%), abbigliamento esterno uomo (12%), camicie e/o maglie uomo (11%) e abbigliamento bambino (30% dei ricavi per il 31% dei soggetti). Talvolta l'assortimento è integrato da prodotti quali la pelletteria, accessori e/o valigeria (4% dei ricavi per il 53%), le calzature donna (3% dei ricavi per il 35%) e le calzature uomo (3% dei ricavi per il 23%).

La forma giuridica nella maggior parte dei casi è quella della società (84% delle imprese) ed in particolare la società a responsabilità limitata (45%); all'attività dell'impresa sono preposti 7 addetti, di cui 4 dipendenti. L'11% delle aziende presenta costi e spese addebitati da gruppi di acquisto, franchisor, affiliante per voci diverse dall'acquisto delle merci (12.300 euro).

Le modalità di acquisto prevalenti risultano essere l'acquisto diretto da produttori (58% degli acquisti), da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante (88% degli acquisti per il 19% delle imprese) e da intermediari del commercio (70% per il 24%) .

Il 63% delle imprese vende merce su licenza esclusiva e/o selettiva.

CLUSTER 24 – IMPRESE CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI DI INTIMO E CALZETTERIA

NUMEROSITÀ: 75

Questo cluster raggruppa quelle imprese che sono caratterizzate sia dall'operare con più di un negozio (2 punti vendita nel 63% dei casi e 3 nel 24%), che dall'avere in assortimento prevalentemente intimo e/o abbigliamento mare donna (59% dei ricavi) e uomo (30%) e la calzetteria (7%).

I locali ricoprono globalmente le seguenti superfici: 145 mq di locali destinati alla vendita, 43 mq di magazzino e 10 metri lineari di esposizione fronte strada.

Dal punto di vista della forma giuridica si tratta prevalentemente di società (59% dei casi). La struttura è composta da 5 addetti, di cui 2 o 3 dipendenti nel 65% dei casi.

Gli acquisti vengono effettuati direttamente da produttori (77% degli acquisti per il 52% dei casi), tramite intermediari (84% per il 43%) e tramite grossisti (48% per il 51%).

CLUSTER 25 – IMPRESE DI MEDIE DIMENSIONI CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI DI ABBIGLIAMENTO

NUMEROSITÀ: 629

Questo è il gruppo delle imprese di medie dimensioni che sono caratterizzate sia dall'operare con più di una unità locale sia dal presentare in assortimento prevalentemente l'abbigliamento.

I locali sono di medie dimensioni rispetto agli altri cluster con caratteristiche simili e ricoprono complessivamente le seguenti superfici: 290 mq di locali destinati alla vendita, 105 mq di magazzino, 18 metri lineari di esposizione fronte strada e nel 38% dei casi sono presenti 14 mq di uffici. Il 60% delle imprese svolge l'attività in due negozi mentre il 21%, l'8% ed il 6% dei soggetti opera rispettivamente in 3, 4 e 5 punti vendita. L'assortimento è rappresentato in larga parte dall'abbigliamento esterno sia per donna (29% dei ricavi) che per uomo (27%), dalle camicie e/o maglie donna (15%) e uomo (16%) e, più raramente, dall'abbigliamento bambino (13% dei ricavi per il 17% dei soggetti). Talvolta l'offerta è completata dall'intimo e/o abbigliamento mare, la calzetteria, la pelletteria, gli accessori e/o valigeria e le calzature.

Questo cluster raggruppa quelle imprese che operano perlopiù sotto forma di società (77% dei casi). La struttura è composta da 7 addetti di cui 4 dipendenti. Tra il personale dipendente ritroviamo prevalentemente addetti alla vendita e in alcuni casi sono presenti altre figure professionali quali gli addetti all'amministrazione/contabilità.

Le politiche di acquisto sono piuttosto differenziate, prevedendo il ricorso a intermediari del commercio (65% degli acquisti per il 51% delle imprese), produttori (61% per il 62%) e grossisti (45% per il 61%).

CLUSTER 26 – NEGOZI DI PELLETTERIA, VALIGERIA E ALTRI ACCESSORI DI FASCIA MEDIO ECONOMICA

NUMEROSITÀ: 753

Si tratta di negozi specializzati nella vendita di pelletteria, valigeria ed accessori (90% dei ricavi) di fascia qualitativa economica (indicata nel 73% dei casi) o media (67%).

I locali di vendita sono di ridotte dimensioni (44 mq), così come l'esposizione fronte strada (3 metri lineari) e i magazzini (19 mq).

La modalità organizzativa prevalente è l'attività in proprio esercitata sotto forma di ditta individuale (76% dei soggetti) che vede la presenza di 1 o 2 addetti; solo il 17% dei soggetti si avvale della collaborazione di 1 dipendente.

Gli acquisti sono effettuati prevalentemente presso commercianti all'ingrosso (61%) e, in misura inferiore, tramite intermediari del commercio (51% degli acquisti per il 40% dei soggetti) o produttori (43% per il 42%).

Le imprese sono ubicate nel 23% dei casi in zone a traffico limitato e nel 15% all'interno di isole pedonali.

CLUSTER 27 – NEGOZI DI CALZATURE ADULTI

NUMEROSITÀ: 3.082

I negozi facenti parte di questo cluster vendono calzature da donna (60% dei ricavi) e da uomo (31%) su una superficie di 52 mq, ai quali si aggiungono 30 mq di spazi destinati a magazzino e 5 metri lineari di esposizione fronte strada. Il 51% dei soggetti affianca alla vendita di calzature quella di pelletteria, accessori e/o valigeria che incidono sui ricavi per l'11%.

I punti vendita sono organizzati in proprio sotto forma di ditta individuale (61% delle imprese). Nell'attività sono impiegati 2 addetti con personale dipendente indicato nel 31% dei casi.

L'assortimento è in larga parte generato dalla visita di intermediari del commercio (dai quali si effettua il 43% degli acquisti) e in misura inferiore da acquisti presso produttori (62% per il 46% delle imprese) o grossisti (51% per il 54%).

CLUSTER 28 – NEGOZI IN FRANCHISING/AFFILIATI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE INTIMO E/O ABBIGLIAMENTO MARE

NUMEROSITÀ: 101

L'80% dei punti vendita rientranti nel presente cluster opera in franchising e il 20% in affiliazione. La gamma di prodotti offerti è rappresentata prevalentemente dall'intimo e/o abbigliamento mare, sia per donna (40% dei ricavi) che per uomo (15%) e dalla calzetteria (34%).

Mediamente hanno dimensioni non molto estese: 40 mq la superficie di vendita, 15 mq il magazzino e 3 metri lineari l'esposizione fronte strada. Questi punti vendita sono localizzati nel 26% dei casi in isole pedonali, mentre nel 22% in zone a traffico limitato.

Sono prevalentemente ditte individuali (53%) con una struttura composta da 2 addetti. Nel 47% dei casi si rileva la presenza di 1 dipendente.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati quasi esclusivamente da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante (99% degli acquisti).

CLUSTER 29 – NEGOZI DI PELLETTERIA, VALIGERIA E ALTRI ACCESSORI DI FASCIA MEDIO-FINE

NUMEROSITÀ: 1.027

Il presente cluster ha in comune con il cluster 26 la merceologia venduta (pelletteria, valigeria ed accessori, da cui deriva l'88% dei ricavi) ma si differenzia per la fascia qualitativa dell'offerta, incentrata su merceologie di fascia fine, indicate dal 52% dei soggetti e di fascia media (85%). Il 4% dei soggetti dichiara di avere in assortimento prodotti di lusso.

Le dimensioni del punto vendita sono in linea con la media della popolazione: 59 mq per la vendita, 30 mq per il magazzino e 5 metri lineari per l'esposizione fronte strada.

La modalità organizzativa è l'attività in proprio esercitata prevalentemente sotto forma di ditta individuale (55% dei soggetti) che vede la presenza di 2 addetti (nel 35% dei casi sono indicati 1 o 2 dipendenti).

L'assortimento è composto da merce acquistata presso intermediari del commercio (49% degli acquisti) o produttori (40%).

Le imprese sono ubicate nel 25% dei casi in zone a traffico limitato e nel 20% all'interno di isole pedonali.

CLUSTER 30 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI DI ABBIGLIAMENTO

NUMEROSITÀ: 1.072

In questo gruppo sono presenti quelle imprese caratterizzate sia dall'operare con più di una unità locale che dall'avere un'offerta costituita prevalentemente dall'abbigliamento; inoltre è interessante notare che i locali destinati all'esercizio dell'attività sono di dimensioni abbastanza contenute. Infatti la struttura è rappresentata complessivamente dalle seguenti superfici: 146 mq di locali destinati alla vendita, 36 mq di magazzino e 10 metri lineari di esposizione fronte strada. L'80% delle imprese svolge l'attività in due negozi mentre il 15% e il 3% dei soggetti opera rispettivamente in 3 e 4 punti vendita.

L'assortimento è rappresentato in larga parte dall'abbigliamento esterno sia per donna (32% dei ricavi) che per uomo (15%), dalle camicie e/o maglie donna (24%) e uomo (15%) e, più raramente, dall'abbigliamento bambino (16% dei ricavi per il 10% dei soggetti). In alcuni casi l'offerta è completata dall'intimo e/o abbigliamento mare, la calzetteria, la pelletteria, gli accessori e/o valigeria e le calzature.

La forma giuridica prevalente è quella societaria (62% dei casi). Sono presenti 4 o 5 addetti, di cui 1 o 2 dipendenti.

Le politiche d'acquisto si ripartiscono per la maggior parte tra grossisti (35% degli acquisti), intermediari (62% degli acquisti nel 54% dei casi) e produttori (58% nel 53%).

CLUSTER 31 – IMPRESE CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI CHE PRESENTANO IN ASSORTIMENTO SIA ABBIGLIAMENTO CHE CALZATURE

NUMEROSITÀ: 148

Le aziende appartenenti a questo cluster sono caratterizzate sia dall'operare con più di una unità locale sia dalla tipologia di prodotti venduti: abbigliamento e calzature. Le merceologie in assortimento sono rappresentate prevalentemente da: abbigliamento esterno donna (16% dei ricavi) e uomo (12%), camicie e/o maglie donna (6%) e uomo (6%), abbigliamento bambino (16% dei ricavi per il 43% dei soggetti) e calzature donna (19%), uomo (16%) e bambino (9% dei ricavi per il 54% dei soggetti). In alcuni casi l'offerta è completata dall'intimo e/o abbigliamento mare, la calzetteria, la pelletteria, gli accessori e/o valigeria.

La struttura è composta complessivamente dalle seguenti superfici: 217 mq di locali destinati alla vendita, 65 mq di magazzino e 13 metri lineari di esposizione fronte strada. Il 68% delle imprese svolge l'attività in due negozi mentre il 22% e il 5% dei soggetti opera rispettivamente in 3 e 4 punti vendita.

Si tratta prevalentemente di società (63% dei casi). Sono presenti 5 o 6 addetti, di cui 3 dipendenti.

Gli acquisti vengono realizzati attraverso intermediari (72% nel 53% dei casi), produttori (66% nel 55%) e grossisti (49% nel 51%).

CLUSTER 32 – NEGOZI DI ABBIGLIAMENTO PER ADULTI

NUMEROSITÀ: 6.403

Il cluster comprende i negozi che vendono in prevalenza abbigliamento per adulti. L'assortimento si compone di abbigliamento esterno donna (45% dei ricavi), abbigliamento esterno uomo (17%), camiceria e maglieria donna (10%) e uomo (8%). Completano l'offerta l'intimo e/o abbigliamento mare donna (9% dei ricavi nel 36% dei casi) e uomo (6% nel 30%) e la calzetteria (6% nel 33%).

La tipologia dell'offerta è prevalentemente classica (60% dei ricavi).

Si tratta di negozi organizzati in proprio in cui sono impiegati 1 o 2 addetti. Il 72% delle aziende sono ditte individuali.

La superficie dei locali per la vendita (64 mq), il magazzino (19 mq) e le vetrine per l'esposizione fronte strada (5 metri lineari) sono di dimensioni contenute.

Gli acquisti sono effettuati prevalentemente tramite commercianti all'ingrosso (55%) e in misura ridotta tramite intermediari del commercio (59% nel 48% dei casi).

CLUSTER 33 - NEGOZI DI CONFEZIONI IN PELLE

NUMEROSITÀ: 145

I punti vendita del cluster si caratterizzano per la specializzazione marcata dell'assortimento nelle confezioni in pelle (88% dei ricavi); la gamma è completata da articoli di pelletteria, accessori e/o valigeria (15% dei ricavi nel 41% dei casi).

La superficie dei locali per la vendita è di 77 mq, i locali destinati a magazzino di 23 mq e l'esposizione fronte strada di 4 metri lineari.

Dal punto di vista organizzativo le imprese sono quasi equamente ripartite tra ditte individuali (55%) e società (45%) e impiegano nell'attività 2 addetti. E' presente 1 dipendente nel 34% dei casi.

Le imprese sono organizzate in proprio, ubicate nel 34% dei casi in zone a traffico limitato e nel 12% all'interno di isole pedonali.

Per quanto concerne gli acquisti, la quota più consistente è effettuata direttamente dai produttori (54%) e in misura inferiore da commercianti all'ingrosso (63% nel 55% dei casi).

CLUSTER 34 – NEGOZI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE CAMICIE, MAGLIE UOMO E CRAVATTE

NUMEROSITÀ: 527

All'interno di questo cluster sono rappresentate le "camicerie", negozi che vendono prevalentemente camicie e/o maglie da uomo (53% dei ricavi) e completano l'assortimento con l'offerta di cravatte (18%). Coerentemente con la merceologia venduta, la tipologia dell' offerta è di tipo classico (73% dei ricavi).

Si tratta di punti vendita di ridotte dimensioni: 44 mq per la vendita, 18 mq per il magazzino e 3 metri lineari per l'esposizione fronte strada. Queste realtà sono organizzate sottoforma di ditta individuale (57% dei casi) e vi operano 2 addetti. Il ricorso al personale dipendente è poco frequente: solo il 27% dei soggetti ne dichiara la presenza.

Gli acquisti avvengono soprattutto presso produttori (75% per il 56% delle imprese) e intermediari del commercio (78% per il 45%).

Le imprese sono ubicate nel 26% dei casi in zone a traffico limitato e nel 20% all'interno di isole pedonali.

Il 22% delle aziende vende su licenza esclusiva e/o selettiva.

CLUSTER 35 – NEGOZI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE INTIMO E CALZETTERIA

NUMEROSITÀ: 4.896

Tale modello organizzativo si caratterizza per la specializzazione marcata dell'offerta merceologica consistente in abbigliamento intimo e mare per donna (53% dei ricavi) e uomo (21%) e calzetteria (17%).

Dal punto di vista dimensionale presentano valori inferiori alla media del settore: la superficie di vendita è di 43 mq, il magazzino di 14 mq e le vetrine per l'esposizione fronte strada hanno un'estensione di 3 metri lineari.

Sono gestiti generalmente dal solo titolare direttamente coinvolto nell'attività di vendita. La modalità organizzativa è quasi sempre in proprio e la forma giuridica prevalente è la ditta individuale (74% delle imprese).

Gli acquisti sono realizzati principalmente tramite intermediari del commercio (76% nel 62% dei casi) e commercianti all'ingrosso (50% nel 67%).

CLUSTER 36 – NEGOZI DI CALZATURE BAMBINO

NUMEROSITÀ: 383

Il cluster in esame risulta fortemente caratterizzato dalla specializzazione del punto vendita: il 93% dei ricavi deriva dalla commercializzazione di calzature per bambino.

Gli spazi destinati alla vendita sono contenuti (41 mq) così come spazi ridotti (21 mq) sono destinati al magazzino; l'esposizione fronte strada è di 4 metri lineari.

L'attività è svolta esclusivamente in proprio e gli addetti sono 1 o 2; solo un terzo dei soggetti dichiara la collaborazione di 1 dipendente. La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (68% delle imprese).

L'assortimento è in larga parte generato dalla visita di intermediari del commercio (dai quali il 68% delle imprese effettua l'84% degli acquisti) e in misura inferiore da acquisti presso produttori (74% per il 35% delle imprese).

Le imprese sono ubicate nel 22% dei casi in zone a traffico limitato e nel 15% all'interno di isole pedonali.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto[4] dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***produttività per addetto*** = ricavi/(numero addetti[5]*1.000);
- ***ricarico*** = ricavi/costo del venduto;
- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto /giacenza media del magazzino[6]).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 5, 13, 14, 18, 20, 21, 23, 24, 29, 30, 36;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2, 6, 7, 11, 16, 17, 27, 32, 34;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 4, 8, 9, 19, 26, 33, 35;
- dal 1° al 18° ventile, per i cluster 10, 12, 15, 22, 25, 31;
- dal 1° ventile, per il cluster 28.

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa;
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + Rimanenze finali) / 2.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 7, 11, 12, 16, 17, 20, 22, 24, 27, 30, 32, 36;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 3, 4, 5, 6, 10, 13, 15, 19, 21, 25, 31, 35;
- dal 3° al 18° ventile, per il cluster 8;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 9, 14, 23, 26, 28, 29, 33, 34;
- dal 3° ventile, per il cluster 18.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 5, 7, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 33, 34, 35, 36;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 4, 6, 8, 20, 32;
- fino al 19° ventile, per i cluster 18, 21, 31;
- dal 1° ventile, per il cluster 24.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"[7], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio - economico.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile " costo del venduto ".

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 3.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM05U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Costo del Venduto	1,2289	1,2324	1,1777	1,2165	1,1554	1,2187	1,2115	1,2599	1,2293
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,6978	0,7577	0,7686	0,7777	0,5552	1,3966	0,9733	1,3457	1,2672
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,6685	0,6829	0,9752	0,6990	1,0160	1,1894	0,8367	0,5168	1,0833
Valore dei beni strumentali	0,0726	0,0665	-	0,0576	0,0847	0,0896	0,0693	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	4.322,5928	3.890,5003	-	2.779,6365	7.177,5321	6.230,6494	1.987,8026	-	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	4.322,5928	6.391,1809	-	5.798,2914	7.177,5321	6.230,6494	5.924,4882	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 15.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 20.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	0,2686	0,2855
Costo del Venduto "Quota fino a 25.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 30.000 euro"	-	0,2371	-	0,2129	-	-	0,2444	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 35.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 40.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 60.000 euro"	0,1570	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 80.000 euro"	-	-	-	-	0,1791	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 90.000 euro"	-	-	0,4233	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 del Costo del Venduto	-	-	-	-	-	1.010,9182	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Abbigliamento esterno uomo" e "Abbigliamento esterno donna"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Abbigliamento bambino"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Abbigliamento esterno donna" e "Camicie c/o maglie donna"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Confezioni in pelle"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Pelletteria, accessori c/o valigeria"	-	-	-	-	0,0877	-	-	-	0,0883
Costo del Venduto relativo a "Calzature uomo" e "Calzature donna"	-	-	-	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM05U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-0,0507	-	-0,0364	-	-	-0,0503	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 2 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio*	-	-0,0151	-	-0,0149	-	-	-0,0102	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-0,0217	-	-0,0267	-	-	-0,0209	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	0,0381	0,0200	0,0235	0,0158	0,0246	-	-	0,0585	0,0590
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 6 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto*	-	-	-	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM05U**

VARIABILI	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18
Costo del Venduto	1,1556	1,2112	1,1837	1,2555	1,1941	1,1761	1,2288	1,1975	1,1708
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,4531	0,7459	1,0359	0,8660	0,7912	1,1124	0,9560	0,8346	1,5733
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2593	0,8264	0,8867	0,7687	1,2467	0,9207	1,0290	0,8166	0,9450
Valore dei beni strumentali	0,1119	0,0835	0,0773	0,0504	0,0811	-	0,0634	0,0564	0,1187
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	1.797,9756	6.360,7312	4.578,8453	6.512,0464	4.942,5399	-	3.893,6188	6.833,5346
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	4.758,8731	6.360,7312	4.578,8453	6.512,0464	4.942,5399	-	6.134,5824	6.833,5346
Costo del Venduto "Quota fino a 15.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 20.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 25.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 30.000 euro"	-	0,2253	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 35.000 euro"	-	-	-	-	-	-	0,3593	0,2372	-
Costo del Venduto "Quota fino a 40.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 60.000 euro"	-	-	0,1011	0,1175	-	-	-	-	0,1180
Costo del Venduto "Quota fino a 80.000 euro"	-	-	-	-	0,1739	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 90.000 euro"	-	-	-	-	-	0,2219	-	-	-
Logaritmo in base 10 del Costo del Venduto	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Abbigliamento esterno uomo" e "Abbigliamento esterno donna"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Abbigliamento bambino"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Abbigliamento esterno donna" e "Camicie e/o maglie donna"	-	-	-	-	-	-	-0,0597	-	-
Costo del Venduto relativo a "Confezioni in pelle"	-	-	0,1133	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Pelletteria, accessori e/o valigeria"	-	-	-	-	-	-	-	0,0771	-
Costo del Venduto relativo a "Calzature uomo" e "Calzature donna"	-	-	-	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM05U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-0,0253	-0,0224	-	-	-	-0,0592	-0,0533	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 2 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio*	-	-	-	-	-	-	-0,0592	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-0,0333	-0,0224	-	-	-	-0,0592	-0,0219	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	0,0108	0,0200	0,0260	0,0298	-	-	0,0319	0,0416
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 6 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto*	-	-	-	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM05U**

VARIABILI	CLUSTER 19	CLUSTER 20	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24	CLUSTER 25	CLUSTER 26	CLUSTER 27
Costo del Venduto	1,2023	1,2121	1,2215	1,1883	1,1898	1,2852	1,1753	1,2493	1,2001
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,1011	1,0605	0,8875	0,8677	0,6501	0,7035	0,9631	0,8262	1,0476
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8530	0,7494	0,5180	0,7761	1,0077	0,9118	0,9620	0,6590	0,7798
Valore dei beni strumentali	0,0741	0,0931	0,0911	0,0699	0,0687	0,0747	0,0507	0,0601	0,0907
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	2.814,1928	3.993,3938	4.850,0960	7.472,1360	7.816,8933	-	3.541,6447	4.155,6240	5.124,0074
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	6.775,4876	3.993,3938	4.850,0960	7.472,1360	7.816,8933	-	3.541,6447	5.861,8011	6.801,6322
Costo del Venduto "Quota fino a 15.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 20.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	0,4307	-
Costo del Venduto "Quota fino a 25.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 30.000 euro"	0,2526	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 35.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 40.000 euro"	-	0,1966	-	-	-	-	-	-	0,2030
Costo del Venduto "Quota fino a 60.000 euro"	-	-	0,1028	0,1608	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 80.000 euro"	-	-	-	-	0,2657	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 90.000 euro"	-	-	-	-	-	-	0,2320	-	-
Logaritmo in base 10 del Costo del Venduto	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Abbigliamento esterno uomo" e "Abbigliamento esterno donna"	-0,0430	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Abbigliamento bambino"	-0,0565	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Abbigliamento esterno donna" e "Camicie e/o maglie donna"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Confezioni in pelle"	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1195
Costo del Venduto relativo a "Pelletteria, accessori e/o valigeria"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Calzature uomo" e "Calzature donna"	-	-	-	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM05U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 19	CLUSTER 20	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24	CLUSTER 25	CLUSTER 26	CLUSTER 27
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-0,0315	-0,0276	-	-	-	-	-0,0401	-	-0,0340
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 2 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio*	-0,0176	-	-	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	-	-	0,0190	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-0,0315	-0,0276	-	-	-	-	-0,0401	-	-0,0340
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	0,0340	0,0195	0,0566	0,0190	0,0340	-	0,0153	0,0422	0,0237
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 6 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto*	-	-	-	0,0190	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM05U**

VARIABILI	CLUSTER 28	CLUSTER 29	CLUSTER 30	CLUSTER 31	CLUSTER 32	CLUSTER 33	CLUSTER 34	CLUSTER 35	CLUSTER 36
Costo del Venduto	1,2842	1,2426	1,1921	1,2032	1,2186	1,3537	1,1860	1,2713	1,2696
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,8144	0,9800	0,7624	0,7851	0,9092	0,8602	0,8364	0,9428	0,7956
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,6058	0,8500	0,8095	0,8406	0,7832	0,7731	1,0285	0,7095	0,5453
Valore dei beni strumentali	-	0,0359	0,0499	0,1061	0,0665	-	0,0880	0,0901	0,0794
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	3.814,0728	4.161,5193	4.066,2244	-	2.366,5959	-	6.794,2216	1.334,1105	3.246,4060
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	3.814,0728	5.218,3767	4.066,2244	-	5.543,3624	-	6.794,2216	4.833,0219	3.246,4060
Costo del Venduto "Quota fino a 15.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	0,2310	-
Costo del Venduto "Quota fino a 20.000 euro"	-	-	-	-	-	0,3452	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 25.000 euro"	-	-	-	-	0,2848	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 30.000 euro"	-	0,2621	-	-	-	-	0,3533	-	0,1519
Costo del Venduto "Quota fino a 35.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 40.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 60.000 euro"	0,1676	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 80.000 euro"	-	-	0,2165	0,1293	-	-	-	-	-
Costo del Venduto "Quota fino a 90.000 euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 del Costo del Venduto	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Abbigliamento esterno uomo" e "Abbigliamento esterno donna"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Abbigliamento bambino"	-	-	-	-	-0,0352	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Abbigliamento esterno donna" e "Camicie e/o maglie donna"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Confezioni in pelle"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Pelletteria, accessori e/o valigeria"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto relativo a "Calzature uomo" e "Calzature donna"	-	-0,0844	-	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **TM05U**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 28**	**CLUSTER 29**	**CLUSTER 30**	**CLUSTER 31**	**CLUSTER 32**	**CLUSTER 33**	**CLUSTER 34**	**CLUSTER 35**	**CLUSTER 36**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-	-	-	-0,0593	-	-	-0,0335	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 2 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio*	-	-	-	-	-0,0228	-	-	-0,0197	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale*	-	0,0312	-	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-	-	-	-0,0321	-	-	-0,0335	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	0,0312	0,0240	-	0,0096	0,0679	0,0456	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del Venduto *Gruppo 6 della territorialità del commercio a livello comunale - Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto*	-	0,0312	-	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEI MODELLI ALLEGATI ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEI MODELLI ALLEGATI ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati a magazzino (Mq)
- Locali destinati ad uffici (Mq)
- Giorni di apertura nell'anno (Numero)
- Apertura stagionale (1 = fino a 3 mesi; 2 = fino a 6 mesi; 3 = fino a 9 mesi)
- Locali destinati a magazzino e/o depositi delle strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita (Mq)
- Locali destinati ad uffici delle strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita (Mq)

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

- Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (Mq)

QUADRO D DEI MODELLI ALLEGATI ALLA DICHIARAZIONE:

- Modalità di acquisto: Acquisto da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante
- Modalità di acquisto: Acquisto da commercianti all'ingrosso
- Modalità organizzativa: In franchising
- Modalità organizzativa: Affiliato
- Tipologia dell'offerta: Abbigliamento classico
- Tipologia dell'offerta: Abbigliamento sportivo
- Tipologia dell'offerta: Abbigliamento casual-jeans

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Fascia qualitativa dell'offerta: Lusso
- Fascia qualitativa dell'offerta: Fine
- Fascia qualitativa dell'offerta: Economica
- Prodotti merceologici venduti: Abbigliamento esterno uomo
- Prodotti merceologici venduti: Abbigliamento esterno donna
- Prodotti merceologici venduti: Abbigliamento bambino
- Prodotti merceologici venduti: Confezioni in pelle
- Prodotti merceologici venduti: Camicie e/o maglie uomo

- Prodotti merceologici venduti: Camicie e/o maglie donna
- Prodotti merceologici venduti: Intimo e/o abbigliamento mare uomo
- Prodotti merceologici venduti: Intimo e/o abbigliamento mare donna
- Prodotti merceologici venduti: Pelletteria, accessori e/o valigeria
- Prodotti merceologici venduti: Calzetteria
- Prodotti merceologici venduti: Cravatte
- Prodotti merceologici venduti: Calzature uomo
- Prodotti merceologici venduti: Calzature donna
- Prodotti merceologici venduti: Calzature bambino
- Prodotti merceologici venduti: Abiti da sposa
- Altri dati: Servizio di adeguamento e modifica ai capi di abbigliamento venduti, effettuato all'interno.

04A03196

DECRETO 18 marzo 2004.

Approvazione di tre studi di settore relativi ad attività professionali.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici;

Visto il medesimo art. 62-*bis* del citato decreto-legge n. 331 del 1993 che prevede che gli studi di settore sono approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento, nonché le cause di esclusione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate, allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle finanze 10 novembre 1998, che ha istituito la commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata dal decreto ministeriale 24 ottobre 2000;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, e successive modificazioni, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999, che ha istituito le agenzie fiscali;

Visto il decreto del direttore generale del dipartimento delle entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visto il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 27 settembre 2002, concernente l'approvazione di questionari per gli studi di settore;

Visto il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 23 dicembre 2003, concernente l'approvazione della tabella di classificazione delle attività economiche;

Acquisito il parere della predetta commissione di esperti in data 12 febbraio 2004;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvati, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, gli studi di settore relativi alle seguenti attività professionali:

a) studio di settore SK26U - Attività delle guide e degli accompagnatori turistici, codice attività 63.30.2;

b) studio di settore SK27U - Consulenza per installazione di sistemi hardware, codice attività 72.10.0; Edizione di software, codice attività 72.21.0; Altre realizzazioni di software e consulenza software, codice attività 72.22.0; Elaborazione e registrazione elettronica dei dati, codice attività 72.30.0; Altre attività connesse all'informatica, codice attività 72.60.0;

c) studio di settore SK28U - Creazioni e interpretazioni nel campo della regia di spettacolo, codice attività 92.31.B; Creazioni e interpretazioni nel campo della recitazione, codice attività 92.31.C.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei compensi o dei ricavi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio, di cui agli allegati:

1, per lo studio di settore SK26U;

2, per lo studio di settore SK27U;

3, per lo studio di settore SK28U;

3. Il programma per l'applicazione dello studio di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti esercenti arti e professioni ovvero esercenti attività di impresa, che svolgono in maniera prevalente le attività

indicate nel comma 1. Gli studi di settore si applicano, altresì, ai contribuenti esercenti attività di impresa che svolgono le predette attività in maniera secondaria per le quali abbiano tenuto annotazione separata. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la annotazione separata, ovvero in caso di più attività professionali per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità, rispettivamente, dei compensi o dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dal periodo di imposta 2003.

Art. 2.

Modalità di applicazione degli studi di settore

1. In via sperimentale, i compensi e i ricavi nonché gli indici di coerenza economica, risultanti dall'applicazione degli studi di settore, approvati con il presente decreto, sono utilizzati come criteri selettivi per la scelta delle posizioni da sottoporre a controllo con le ordinarie metodologie. I contribuenti che dichiarano compensi o ricavi di ammontare non inferiore a quello risultante dai predetti studi di settore non sono assoggettabili ad accertamento in base all'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, sulla base dei maggiori compensi o ricavi determinati a seguito della revisione degli studi stessi.

Art. 3.

Categorie di contribuenti
alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato compensi di cui all'art. 54, comma 1, ovvero ricavi di cui all'art. 85, comma 1, esclusi quelli di cui alla lettera *c)*, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344, di ammontare superiore a € 5.164.569.

Art. 4.

Variabili delle attività professionali o delle imprese

2. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore, approvati con il presente decreto, è effettuata sulla base delle informazioni contenute nei relativi questionari approvati con il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 27 settembre 2002, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 6, comma 1, del presente decreto.

Art. 5.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i compensi di cui all'art. 54, comma 1, ovvero i ricavi di cui all'art. 85 del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)* e *d)* del comma 1 dello stesso art. 85.

2. Ai fini della determinazione del reddito di lavoro autonomo l'ammontare dei compensi di cui al comma 1, è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i proventi e gli interessi moratori e dilatori di cui all'art. 6, comma 2, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 4 del presente decreto, devono essere considerate le spese sostenute nell'esercizio dell'attività anche se non dedotte in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1, è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 85, comma 1, lettere *c)* e *d)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 4 devono essere considerati i componenti negativi inerenti all'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

4. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base agli studi di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 93, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, come modificato dal decreto legislativo 12 dicembre 2003, n. 344.

Art. 6.

Comunicazione dei dati
rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 18 marzo 2004

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SK26U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 63.30.2 – Attività delle guide e degli accompagnatori turistici.

La finalità perseguita è di determinare un "compenso/ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista o di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle attività professionali in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SK26).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 900. I questionari restituiti sono stati 1.071, pari al 119,0% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 202 questionari, pari al 18,9% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi/compensi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro F del questionario (modalità di espletamento dell'attività) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di espletamento dell'attività (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dei compensi (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative all'ambito di svolgimento dell'attività (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 869.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare i soggetti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative a quegli elementi strutturali e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattro gruppi omogenei.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche dell' attività delle guide e degli accompagnatori turistici.

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business prevalenti sono:

- Specializzazione per tipologia di attività;

- Specializzazione dell'attività per ambito territoriale di riferimento.

Il fattore della specializzazione per tipologia di attività ha permesso di isolare i gruppi delle guide turistiche (cluster 1 e 4) da quelli degli accompagnatori turistici (cluster 2 e 3).

Il fattore della specializzazione per ambito territoriale di riferimento ha permesso di individuare le seguenti aree territoriali di attività:

- Comune (cluster 4);
- Regione (cluster 1);
- Territorio nazionale (cluster 2);
- Estero (cluster 3).

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di soggetti (cluster); in tal modo i soggetti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Tenuto conto che il tipo di attività svolta non richiede una particolare dotazione in termini di struttura, non sono emerse differenziazioni tra i cluster né per quanto riguarda le unità locali destinate all'esercizio dell'attività (indicate mediamente soltanto dal 50% dei soggetti e quasi sempre in uso promiscuo con l'abitazione), né con riferimento ai mezzi i trasporto. Anche le lingue conosciute e autorizzate non costituiscono elemento di distinzione: il numero di lingue conosciute, infatti, mediamente è pari a 2 in tutti i cluster.

Salvo quanto espressamente modificato, tutti i valori evidenziati sono riferiti ai valori medi del cluster di riferimento.

CLUSTER 1 – GUIDE TURISTICHE CON OFFERTA AMPIA DI SERVIZI SVOLTI NELL'AMBITO DEL TERRITORIO DELLA REGIONE

NUMEROSITÀ: 237

Questo cluster comprende le guide turistiche che presentano una tipologia di offerta ampia, comprendente visite guidate a musei, gallerie, mostre, monumenti (37% dei compensi/ricavi), a siti archeologici (38%) ed itinerari culturali e città d'arte (10%).

Coerentemente con tale aspetto, l'ambito di svolgimento dell'attività si estende dal comune alla regione.

La tipologia dei compensi/ricavi percepiti dai soggetti appartenenti al cluster è prevalentemente a vacazione.

L'attività di guida turistica, dalla quale deriva il 97% dei compensi/ricavi degli appartenenti al cluster, è esercitata in forma indipendente.

La tipologia di clientela prevalente è costituita da gruppi organizzati da tour operator e agenzie di viaggi.

CLUSTER 2 – ACCOMPAGNATORI TURISTICI INCOMING

NUMEROSITÀ: 145

Questo cluster comprende gli accompagnatori turistici che espletano la loro attività accompagnando gruppi di turisti provenienti dall'estero o connazionali in movimento all'interno del paese.

La tipologia dei compensi/ricavi percepiti dai soggetti appartenenti al cluster è determinata sia a vacazione che a forfait.

L'attività prevalente è quella di accompagnatore turistico incoming (67% dei compensi/ricavi) alla quale si affianca l'attività di assistenza e transfer (16%), ed è esercitata in forma indipendente.

La tipologia di offerta si limita essenzialmente a servizi di accompagnamento (58% dei compensi/ricavi) ed itinerari culturali e città d'arte (15%).

La tipologia di clientela prevalente è costituita da gruppi organizzati da tour operator e agenzie di viaggi.

L'ambito di svolgimento dell'attività si estende dal comune all'intero territorio nazionale.

CLUSTER 3 – ACCOMPAGNATORI TURISTICI OUTGOING

NUMEROSITÀ: 72

Questo cluster comprende gli accompagnatori turistici che espletano la loro attività accompagnando gruppi di turisti all'estero.

La tipologia dei compensi/ricavi percepiti dai soggetti appartenenti al cluster è determinata prevalentemente a forfait (44% dei compensi/ricavi).

L'attività caratterizzante è quella di accompagnatore turistico outgoing (69% dei compensi/ricavi), alla quale si affianca l'attività di assistenza e transfer (6%).

L'attività è esercitata prevalentemente in forma indipendente, anche se il 19% dei soggetti indica di essere membro di una cooperativa .

La tipologia di offerta si limita essenzialmente a servizi di accompagnamento (70% dei compensi/ricavi).

La tipologia di clientela più significativa è rappresentata da gruppi organizzati da tour operator e agenzie di viaggi.

Coerentemente con la tipologia di attività svolta, l'ambito operativo è prevalentemente internazionale.

CLUSTER 4 – GUIDE TURISTICHE OPERANTI PREVALENTEMENTE NELL'AMBITO DELLE VISITE A MUSEI, GALLERIE, MOSTRE, MONUMENTI NEL TERRITORIO COMUNALE

NUMEROSITÀ: 401

Questo cluster comprende le guide turistiche che presentano una tipologia di offerta caratterizzata da visite guidate a musei, gallerie, mostre, monumenti (63% dei compensi/ricavi) ed itinerari culturali e città d'arte (25%), attività che vengono svolte in ambito prevalentemente comunale (79% dei compensi/ricavi). A differenza del cluster 1, l'offerta di visite a siti archeologici risulta, infatti, meno significativa: solo il 21% degli appartenenti al gruppo omogeneo in esame dichiarano di effettuare tale servizio, dal quale deriva il 9% dei compensi/ricavi complessivi.

La tipologia dei compensi/ricavi percepiti dai soggetti appartenenti al cluster è prevalentemente a vacazione (51% dei compensi/ricavi).

L'attività di guida turistica, dalla quale deriva il 95% dei compensi/ricavi, è esercitata prevalentemente in forma indipendente, anche se il 30% dei soggetti dichiara di essere membro di associazioni ed il 7% membro di cooperative.

La tipologia di clientela prevalente è costituita da gruppi organizzati da tour operator e agenzie di viaggi.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO/COMPENSO

Una volta suddivisi i soggetti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo e distintamente per compensi da attività di lavoro autonomo e ricavi da attività di impresa, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento del ricavo/compenso dei soggetti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo/compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo/compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei contribuenti (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei soggetti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo/compenso".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;

e tutti i soggetti che presentano:

- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi/compensi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico dell'attività in esame, differenziato per le imprese e i professionisti:

Impresе:

- ***Valore aggiunto orario*** = (Ricavi – Costo del venduto – Spese per acquisti di servizi – Costo per la produzione dei servizi)/(numero addetti [5]*312*8)

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = (Esistenze iniziali + Acquisti di merci e materie prime – Rimanenze finali)

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

Professionisti:

- ***Resa oraria*** = (Compensi derivanti dall'attività professionale o artistica - Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica - Spese per collaboratori coordinati e continuativi) /(numero addetti [6]*40*45)

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito e poi sono stati selezionati i soggetti che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per le imprese non è stato effettuato nessun taglio.

Per la resa oraria (professionisti) sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 4;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 3.

Così definito il campione dei soggetti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo/compenso " per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo/compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo/compenso" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1.A.1 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo". Nell'allegato 1.A.2 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo/compenso del singolo soggetto sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];

numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (professionista che opera in forma individuale)	1* P_ORE * P_SETT + Numero dipendenti a tempo pieno + Numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione dove P_ORE è pari a: (minor valore tra 40 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività")/40 P_SETT è pari a: (minor valore tra 45 e "Numero settimane di lavoro nell'anno")/45
numero addetti = (associazioni/ società)	Numero dipendenti a tempo pieno + Numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + Numero soci o associati che prestano attività nello studio * P_ORE * P_SETT dove P_ORE è pari a (minor valore tra 40 e "Numero ore settimanali dedicate all'attività" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio")/40 P_SETT è pari a (minor valore tra 45 e "Numero settimane di lavoro nell'anno" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio")/45

- la stima del ricavo/compenso di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni soggetto viene determinato il ricavo/compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo/compenso è dato dalla media dei ricavi/compensi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del soggetto, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni soggetto ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A.1

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO: ATTIVITA' DI IMPRESA

SK26U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Guida turistica - Numero giorni	92,7547	90,4437	84,9568	96,4481
Accompagnatore turistico incoming - Numero giorni	92,7547	90,4437	84,9568	96,4481
Accompagnatore turistico outgoing - Numero giorni	92,7547	90,4437	84,9568	96,4481
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	4,2715	3,2310	1,0958	3,8579
Spese per acquisti di servizi	4,2715	3,2310	1,0958	3,8579
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	4,2715	3,2310	1,0958	3,8579

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

- Il costo del venduto viene calcolato come: esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

ALLEGATO 1.A.2

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO: ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO

SK26U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Guida turistica - Numero giorni	93,6162	93,5419	71,2127	103,7043
Accompagnatore turistico incoming - Numero giorni	93,6162	93,5419	79,2529	103,7043
Accompagnatore turistico outgoing - Numero giorni	93,6162	93,5419	91,9674	103,7043
Consumi	2,5231	2,1654	2,3285	3,2463
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	3,1255	2,1654	2,3285	2,1615
Spese per collaboratori coordinati e continuativi	3,1255	2,1654	2,3285	2,1615
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	3,1255	2,1654	2,3285	2,1615
Altre spese	3,1255	2,1654	2,3285	2,1615

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO F:

- Tipologia dell'attività: Guida turistica - % sui compensi / ricavi
- Tipologia dell'attività: Accompagnatore turistico incoming – Numero giorni
- Tipologia dell'attività: Accompagnatore turistico incoming – % sui compensi / ricavi
- Tipologia dell'attività: Accompagnatore turistico outgoing – Numero giorni
- Tipologia dell'attività: Accompagnatore turistico outgoing – % sui compensi / ricavi
- Tipologia dell'offerta: Visite guidate a: Musei, gallerie, mostre, monumenti - % sui compensi / ricavi
- Tipologia dell'offerta: Visite guidate a: Siti archeologici - % sui compensi / ricavi
- Tipologia dell'offerta: Visite guidate a: Eventi culturali - % sui compensi / ricavi
- Tipologia dell'offerta: Altri servizi turistici: Servizi di accompagnamento - % sui compensi / ricavi

QUADRO G:

- Ambito di svolgimento dell'attività: Comune - % sui compensi / ricavi
- Ambito di svolgimento dell'attività: Altre regioni - % sui compensi / ricavi
- Ambito di svolgimento dell'attività: Internazionale - % sui compensi / ricavi

QUADRO H:

- Modalità organizzativa: Membro di associazione

ALLEGATO 2

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SK27U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 72.10.0 - Consulenza per installazione di sistemi hardware;
- 72.21.0 - Edizione di software;
- 72.22.0 - Altre realizzazioni di software e consulenza software;
- 72.30.0 - Elaborazione e registrazione elettronica dei dati;
- 72.60.0 – Altre attività connesse all'informatica.

La finalità perseguita è di determinare un "compenso potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i diversi modelli organizzativi impiegati nell'esercizio della professione.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle attività professionali in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SK27).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 10.448. I questionari restituiti sono stati 10.042, pari al 96,1% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 4.893 questionari, pari al 48,7% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- compensi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative all'attività svolta (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di mercato (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla specializzazione per settore (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 5.149.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i professionisti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i professionisti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà professionali.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattordici gruppi omogenei.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I fattori che caratterizzano le realtà del settore oggetto di analisi sono:

- profilo professionale;
- tipologia di clientela;
- attività svolta;
- specializzazione per settore.

Il profilo professionale è uno dei principali elementi che ha permesso di individuare i cluster: 1 (consulenti per aziende di informatica); 2 (sistemisti/esperti in sicurezza informatica); 6 (programmatori per aziende informatiche); 7 (esperti in robotica); 11 (docenti/programmatori per soggetti privati); 12 (docenti per Enti e società) e 14 (programmatori per società) .

Per quanto riguarda la tipologia di clientela, i cluster maggiormente caratterizzati sono il cluster 1 (consulenti per aziende di informatica); 6 (programmatori per aziende informatiche); 11 (docenti/programmatori per soggetti privati); 12 (docenti per Enti e società) e 14 (programmatori per società).

L'attività svolta caratterizza maggiormente il cluster 2 (sistemisti/esperti in sicurezza informatica); 8 (sviluppo siti Web); 9 (Centri Elaborazione Dati di piccole dimensioni); 10 (Centri Elaborazione Dati di medio-grandi dimensioni) e 13 (elaborazione grafica).

La specializzazione per settore è elemento discriminante del cluster 3 (consulenti/programmatori per il comparto industriale); 4 (consulenti per il comparto dei servizi) e 5 (consulenti per la Pubblica Amministrazione).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di professionisti (cluster); in tal modo i professionisti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

CLUSTER 1 – CONSULENTI PER AZIENDE DI INFORMATICA

NUMEROSITÀ: 690

I soggetti appartenenti a questo cluster sono nella quasi totalità professionisti che operano in forma individuale (98% dei soggetti). Si tratta di professionisti che svolgono l'attività in qualità di consulenti (93% dei soggetti) nei confronti di "aziende di informatica" (dalle quali deriva il 96% dei compensi).

Coerentemente con il profilo professionale, l'attività svolta comprende principalmente compiti legati alla consulenza quali: l'"assistenza alla gestione di progetti" (25% dei compensi), l'"assistenza alla gestione del sistema informativo aziendale" (37% dei compensi per il 42% dei soggetti) e la "progettazione del sistema informativo (dimensionamento, scelta delle piattaforme HW e SW)" (34% per il 42%) e lo "studio di fattibilità" (23% per il 45%).

Le specializzazioni per settore annoverano: il comparto dei "servizi" (che assorbe il 52% dei compensi), seguito dai comparti dell'"industria" (58% dei compensi per il 28% dei soggetti), del "commercio" (47% per il 24%) e "finanziario" (72% per il 15%).

Il numero medio di clienti è pari a 2; il 77% dei soggetti dichiara di avere un singolo cliente che fornisce almeno il 50% dei compensi.

La dotazione di beni strumentali è costituita principalmente da: 1-2 P.C., 1 masterizzatore per il 41% dei soggetti, 1 scanner per il 31% dei soggetti e 1 stampante laser per il 21% dei soggetti.

CLUSTER 2 – SISTEMISTI/ESPERTI IN SICUREZZA INFORMATICA

NUMEROSITÀ: 148

Questo cluster è formato in modo pressoché esclusivo da professionisti che operano in forma individuale (99% dei soggetti). L'inquadramento professionale, oltre alla presenza della voce "consulente" (barrata nell'84% dei casi), vede la presenza delle voci "sistemista" (76%), "installatore HW/SW/Reti" (57%) e "analista" (49%).

Il cluster in esame si differenzia dagli altri per la presenza, nell'ambito dell'attività svolta, dell'"attività di sicurezza informatica", effettuata dalla quasi totalità dei soggetti e fonte del 17% dei compensi. Altre attività svolte sono: "consulenza - assistenza alla gestione del sistema informativo aziendale" (12% dei compensi), "consulenza - progettazione del sistema informativo (dimensionamento, scelta delle piattaforme HW e SW)" (11%) e "sviluppo e manutenzione software - di sistema" (21% dei compensi per il 42% dei soggetti).

Le specializzazioni per settore comprendono: il comparto dei "servizi" (47% dei compensi), dell' "industria" (46% dei compensi per il 40% dei soggetti) e del "commercio" (39% per il 39%).

I clienti principali delle imprese appartenenti a questo cluster sono le "aziende di informatica" (dalle quali deriva il 45% dei compensi) e le "società" (40%).

Il numero medio di clienti è pari a 6; il 65% dei soggetti dichiara di avere un singolo cliente che fornisce almeno il 50% dei compensi.

La dotazione di beni strumentali è costituita principalmente da: 2 P.C., 1 masterizzatore per circa la metà dei soggetti, 1 scanner per il 35% dei soggetti, 1 telecamera/videoregistratore e 1 stampante laser per il 28% dei soggetti, 1 server di rete per il 20% dei soggetti e 1 Workstation per il 12% dei soggetti.

CLUSTER 3 – CONSULENTI/PROGRAMMATORI PER IL COMPARTO INDUSTRIALE

NUMEROSITÀ: 533

Gli appartenenti a questo cluster sono prevalentemente professionisti che operano in forma individuale (94% dei soggetti). Le specializzazioni professionali vedono la presenza di "consulenti" (79% dei soggetti), "programmatori" (54%), seguiti da "analisti" (43%) e "sistemisti" (33%). Elemento caratterizzante il cluster è la preponderanza della specializzazione nel settore "industria" che dà origine all'82% dei compensi, elemento confermato dalla clientela prevalente "società" che assorbe il 94% dei compensi.

L'attività svolta dai soggetti (consulenza e programmazione) è coerente con la specializzazione professionale: il 16% dei compensi è assorbita dalla voce "consulenza – assistenza alla gestione del sistema informativo aziendale", il 14% dalla voce "sviluppo e manutenzione software – altri software applicativi", il 10% dalla voce "consulenza – assistenza alla gestione dei progetti". Inoltre il 20% dei soggetti svolge l'attività di "sviluppo e manutenzione software - di sistema" ricavando il 34% dei compensi e il 16% dei soggetti svolge l'attività di "sviluppo e manutenzione software - applicativi ERP, CRM, SCM" ricavando il 46% dei compensi.

Il numero medio di clienti è pari a 5; il 65% dei soggetti dichiara di avere un singolo cliente che fornisce almeno il 50% dei compensi.

La dotazione di beni strumentali è costituita principalmente da: 2 P.C., 1 masterizzatore per il 49% dei soggetti, 1 scanner per il 38% dei soggetti e 1 stampante laser per il 31% dei soggetti.

CLUSTER 4 – CONSULENTI PER IL COMPARTO DEI SERVIZI

NUMEROSITÀ: 831

Il cluster in esame risulta composto principalmente da professionisti che operano in forma individuale (97% dei soggetti). La figura professionale più presente è il "consulente" (dichiarato dall'89% dei soggetti) seguita dall'"analista" (22%). Elemento caratterizzante il cluster in esame è la preponderanza della specializzazione nel settore "servizi" che dà origine al 60% dei compensi, elemento confermato dalla clientela prevalente "società" che assorbe l'85% dei compensi.

L'attività di consulenza risulta essere la fonte principale dei compensi, in particolare: il 53% dei compensi per il 43% dei soggetti è assorbita dalla voce "consulenza – assistenza alla gestione del sistema informativo aziendale", il 42% per il 39% dei soggetti dalla voce "consulenza - assistenza alla gestione dei progetti" e il 39% per il 30% dei soggetti è attribuibile alla voce "consulenza - progettazione del sistema informativo (dimensionamento, scelta piattaforme HW e SW)".

Il numero medio di clienti è pari a 4; il 64% dei soggetti dichiara di avere un singolo cliente che fornisce almeno il 50% dei compensi.

La dotazione di beni strumentali è costituita principalmente da: 1 o 2 P.C., 1 masterizzatore per il 37% dei soggetti, 1 scanner per il 30% dei soggetti, e 1 stampante laser per il 27% dei soggetti.

CLUSTER 5 – CONSULENTI PER LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

NUMEROSITÀ: 275

La quasi totalità (97%) dei soggetti appartenenti a questo cluster è costituita da professionisti che operano in forma individuale. Il profilo professionale che caratterizza il cluster è il "consulente", dichiarato dall'81% dei soggetti, seguito dal "programmatore" (39%) e dall'"analista" (33%). Si tratta di consulenti che prestano la propria attività per la Pubblica Amministrazione. Infatti la tipologia di clientela dalla quale deriva la maggior parte dei compensi (71%) sono gli "Enti pubblici e privati"; all'interno di questo comparto la specializzazione per settore vede una predominanza di "pubblica amministrazione locale" (con il 46% dei compensi), seguita da "sanità" (74% dei compensi per il 17% dei soggetti), "servizi" (35% per il 34%) e "istruzione/ricerca" (55% per il 15%).

L'attività si esplica principalmente in: "consulenza – assistenza alla gestione del sistema informativo aziendale" (46% dei compensi per il 41% dei soggetti) e "sviluppo e manutenzione software – altri software applicativi" (56% per il 33%), "consulenza – assistenza alla gestione dei progetti" (36% per il 37%) e "consulenza - progettazione del sistema informativo (dimensionamento, scelta delle piattaforme HW e SW)" (30% per il 32%).

Il numero medio di clienti è pari a 5; il 58% dei soggetti dichiara di avere un singolo cliente che fornisce almeno il 50% dei compensi.

La dotazione di beni strumentali è costituita principalmente da: 1-2 P.C., 1 masterizzatore per il 48% dei soggetti, 1 scanner per il 39% dei soggetti e 1 stampante laser per il 28% dei soggetti

CLUSTER 6 – PROGRAMMATORI PER AZIENDE INFORMATICHE

NUMEROSITÀ: 885

La quasi totalità (99%) dei soggetti del cluster esercita l'attività in forma individuale. Il profilo professionale largamente prevalente è "programmatore" (profilo dichiarato dall'80% dei soggetti), seguito in misura molto inferiore da "analista" (64%), "consulente" (44%) e "sistemista" (24%). La clientela che apporta la quota preponderante di compensi è formata da "aziende informatiche" (94% dei compensi).

Coerentemente con la specializzazione dichiarata, più di un terzo dei compensi (38%) è da attribuirsi alla voce "sviluppo e manutenzione software – altri software applicativi". L'attività di programmazione si esplica anche nello sviluppo e manutenzione di software "applicativi ERM/CRM/SCM" (55% dei compensi per il 16% dei soggetti) e "di sistema" (50% per il 16%).

I professionisti individuati all'interno di questo cluster svolgono la propria attività per un numero molto esiguo di committenti (il numero medio di clienti è pari a 2) e il 79% dei soggetti dichiara di avere un singolo cliente che fornisce almeno il 50% dei compensi.

La dotazione di beni strumentali è costituita principalmente da: 1 o 2 P.C., 1 masterizzatore per il 45% dei soggetti e 1 scanner per il 35% dei soggetti.

CLUSTER 7 – ESPERTI IN ROBOTICA

NUMEROSITÀ: 55

Il cluster è formato prevalentemente da professionisti individuali (98%) ed è caratterizzato fortemente dalla specializzazione professionale: l'84% dei soggetti dichiara di essere "esperto in robotica". Accanto a questa specializzazione, troviamo anche presenti i profili: "programmatore" (71% dei soggetti), "analista" (45%) e "sistemista" (33%).

L'attività svolta vede la presenza di un nutrito ventaglio di attività, tra le quali sono degne di menzione: "sviluppo e manutenzione software – altri software applicativi" (che danno origine al 22% dei compensi), "servizi di robotica" (25% dei compensi per il 49% dei soggetti), "consulenza – assistenza alla gestione dei progetti" (24% per il 40%) e "sviluppo e manutenzione software – di sistema" (30% per il 25%).

Le specializzazioni per settore vedono una netta prevalenza del comparto "industria" (fonte del 57% dei compensi), seguito dal comparto dei "servizi" (46% dei compensi per il 45% dei soggetti).

La clientela è formata in larga maggioranza da "società" (70% dei compensi) e, in misura inferiore, da "aziende di informatica" (48% dei compensi per il 35% dei soggetti) e da "imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni" (30% per il 31%).

Il numero medio di clienti è pari a 6; il 60% dei soggetti dichiara di avere un singolo cliente che fornisce almeno il 50% dei compensi.

La dotazione di beni strumentali è costituita principalmente da: 2 P.C., 1 masterizzatore, per circa la metà dei soggetti 1 scanner e, per il 35% dei soggetti, 1 stampante laser.

CLUSTER 8 – SVILUPPO SITI WEB

NUMEROSITÀ: 199

La quasi totalità (96%) dei soggetti facenti parte di questo cluster è costituita da professionisti che operano in forma individuale. Il cluster risulta caratterizzato dall'attività di "sviluppo siti (Internet, Intranet, Extranet)" dalla quale deriva mediamente il 66% dei compensi. Gli appartenenti al cluster sono professionisti che si qualificano come "consulenti" nel 68% dei casi, "programmatori" nel 66% e "analisti" nel 36%.

Le specializzazioni per settore prevalenti si riscontrano nel comparto dei "servizi" (53% dei compensi) e del "commercio" (39% dei compensi per il 35% dei soggetti).

I clienti principali sono "società" (54% dei compensi), "aziende di informatica" (67% dei compensi per il 39% dei soggetti) e "imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni" (24% per il 40%).

Il numero medio di clienti è pari a 7; il 57% dei soggetti dichiara di avere un singolo cliente che fornisce almeno il 50% dei compensi.

La dotazione di beni strumentali è costituita principalmente da: 2 P.C., 1 masterizzatore e, per il 49% dei soggetti, 1 scanner.

CLUSTER 9 – CENTRI ELABORAZIONE DATI DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 293

Il cluster è formato prevalentemente da professionisti individuali (75% dei soggetti) e, in misura nettamente inferiore, da società in nome collettivo (8%). L'attività che assorbe più dei due terzi dei compensi (68%) è l'"acquisizione e l'elaborazione dei dati" svolta in CED mediamente di 14 mq di superficie.

La specializzazione per settore vede la presenza del comparto "servizi" con il 42% dei compensi e del comparto "commercio" (54% dei compensi per il 43% dei soggetti).

Più della metà (61%) dei compensi derivano da "imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni"; un terzo dei compensi (29%) deriva invece da "società".

Coerentemente con l'attività svolta, il numero medio di clienti (20) è più elevato rispetto agli altri cluster; di conseguenza, solo il 29% dei soggetti dichiara di avere un singolo cliente che fornisce almeno il 50% dei compensi.

La dotazione di beni strumentali è costituita principalmente da: 2 P.C., 1 stampante laser per la metà dei soggetti e, per il 19% dei soggetti, da 1 server di rete.

CLUSTER 10 – CENTRI ELABORAZIONE DATI DI MEDIO - GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 80

A differenza degli altri, il cluster in esame risulta formato principalmente da società: società in accomandita semplice (50%) e società in nome collettivo (18%). I tre quarti (77%) dei compensi derivano dall'attività di "acquisizione ed elaborazione dati" svolta sia nei confronti di "imprenditori ed esercenti arti e professioni" (fonte del 51% dei compensi), sia nei confronti di "società" (43%).

I settori di attività economica dai quali provengono la maggior parte dei compensi sono il comparto dei "servizi" (30% dei compensi), del "commercio" (28%) e dell'"industria" (31% dei compensi per il 36% dei soggetti).

L'organizzazione dell'attività in una struttura di medio - grandi dimensioni è confermata dalla presenza di una superficie destinata a CED di 53 mq, in cui operano 3 addetti di cui 2 dipendenti, dall'alto numero di clienti (80) e dalla bassa percentuale (11%) di coloro che dichiarano di avere un singolo cliente che apporta almeno il 50% dei compensi.

La dotazione di beni strumentali è ampia e comprende: 5 P.C., 1 server di rete e 1-2 stampanti laser.

CLUSTER 11 – DOCENTI/PROGRAMMATORI PER SOGGETTI PRIVATI

NUMEROSITÀ: 257

Il cluster è formato prevalentemente da professionisti che operano individualmente (96% dei soggetti). L'attività di formazione risulta essere l'attività che permette agli appartenenti al cluster di percepire la parte preponderante dei compensi (40%), seguita in misura di molto inferiore, dalla "consulenza – assistenza alla gestione del sistema informativo aziendale" (26% dei compensi per il 37% dei soggetti) e dalla "consulenza – assistenza alla gestione di progetti" (29% per il 28%). I professionisti del cluster si dichiarano anche specializzati come "docente corsi/formatore" (91% dei casi), come "consulente" (73%), come "programmatore" (42%) e come "analista" (32%).

La clientela annovera soprattutto soggetti privati come "società" (il 37% dei compensi) e "aziende di informatica" (61% dei compensi per il 44% dei soggetti), seguite in misura inferiore da "Enti pubblici e privati" (25%).

La specializzazione per settore vede prevalere il comparto dei "servizi" con il 40% dei compensi, della "istruzione/ricerca" con il 27% dei compensi e, in misura minore, l'"industria" (41% dei compensi per il 23% dei soggetti) e il "commercio" (38% per il 23%).

Il numero medio di clienti è pari a 6-7; il 56% dei soggetti dichiara di avere un singolo cliente che fornisce almeno il 50% dei compensi.

La dotazione di beni strumentali è costituita principalmente da: 2 P.C., 1 masterizzatore per la metà dei soggetti, 1 scanner per il 41% dei soggetti, 1 stampante laser per il 27% dei soggetti e 1 telecamera/videoregistratore per il 19% dei soggetti.

CLUSTER 12 – DOCENTI PER ENTI E SOCIETÀ

NUMEROSITÀ: 81

Il cluster è formato quasi esclusivamente da professionisti che operano in forma individuale (99% dei soggetti). Si tratta senza dubbio di soggetti che svolgono in via del tutto prevalente l'attività di formazione, ricavandone l'86% dei compensi. Questo dato è suffragato dalla specializzazione dichiarata, che vede il 95% degli appartenenti barrare la casella "docente corsi/formatore".

La specializzazione per settore è focalizzata su "istruzione/ricerca" con il 69% dei compensi seguita, con un peso molto inferiore, dal comparto dei "servizi" (42% dei compensi per il 35% dei soggetti).

Circa la metà dei compensi (48%) proviene da "enti pubblici e privati", il 29% proviene da "società".

Il numero medio di clienti è pari a 5; il 64% dei soggetti dichiara di avere un singolo cliente che fornisce almeno il 50% dei compensi.

La dotazione di beni strumentali è costituita principalmente da: 1-2 P.C., 1 masterizzatore per circa la metà dei soggetti, 1 scanner per il 40% dei soggetti, 1 stampante laser per il 32% dei soggetti e 1 telecamera/videoregistratore per il 20% dei soggetti.

CLUSTER 13 – ELABORAZIONE GRAFICA

NUMEROSITÀ: 62

Il cluster è composto in larga parte da professionisti individuali (il 94% dei soggetti). L'attività di elaborazione grafica è la fonte della maggior parte dei compensi (65%), seguita con peso minore da "sviluppo siti (internet, intranet, extranet)" (29% dei compensi per il 50% dei soggetti), per i professionisti appartenenti al cluster che dichiarano altresì di svolgere il ruolo di "consulente" (81% dei casi) e di "programmatore" (40%).

La metà circa dei compensi (52%) proviene dal comparto dei "servizi" e il 55% dei compensi per il 27% dei soggetti proviene dal comparto "industria".

I clienti che apportano maggiormente compensi sono: le "società" (65% dei compensi), le "aziende di informatica" (61% dei compensi per il 24% dei soggetti) e gli "imprenditori ed esercenti arti e professioni" (36% per il 40%).

Il numero medio di clienti è pari a 7; il 61% dei soggetti dichiara di avere un singolo cliente che fornisce almeno il 50% dei compensi.

La dotazione di beni strumentali è costituita principalmente da: 2 P.C., 1 masterizzatore, 1 scanner per la metà dei soggetti, 1 stampante laser per il 26% dei soggetti.

CLUSTER 14 – PROGRAMMATORI PER SOCIETÀ

NUMEROSITÀ: 682

La quasi totalità (97%) dei soggetti appartenenti a questo cluster è costituita da professionisti che operano in forma individuale. Il profilo professionale largamente prevalente è "programmatore" (90% dei soggetti), seguito in misura molto inferiore da "analista" (51%) e "consulente" (50%). La clientela che apporta la quota preponderante di compensi è costituita da "società" con il 79% dei compensi.

Coerentemente con la specializzazione dichiarata, più della metà dei compensi (55%) va attribuita alla voce "sviluppo e manutenzione software – altri software applicativi".

Il numero medio di clienti è pari a 7; il 52% dei soggetti dichiara di avere un singolo cliente che fornisce almeno il 50% dei compensi.

La dotazione di beni strumentali è costituita principalmente da: 2 P.C., 1 masterizzatore per circa la metà dei soggetti, 1 scanner per il 35% e 1 stampante laser per il 27%.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI COMPENSO

Una volta suddivisi i professionisti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei compensi dei professionisti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei professionisti (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei professionisti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di compenso".

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

In particolare sono stati esclusi i professionisti che presentano costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai compensi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico delle attività in esame:

- ***resa oraria*** = compensi derivanti dall'attività professionale o artistica - spese per collaboratori coordinati e continuativi - compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica /(numero addetti[4]*40*45).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito e poi sono stati selezionati i professionisti che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per l'indicatore sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 7.
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 5, 6, 10, 12.
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 4, 8, 11, 14.
- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 9.
- dal 2° al 20° ventile, per il cluster 13.

Così definito il campione di professionisti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di compenso" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di compenso" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello comunale, provinciale e regionale[5]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

---

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (professionista che opera in forma individuale) 1 × Fattore Correttivo Individuale + Numero dipendenti a tempo pieno + Numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro

dove:

Fattore Correttivo Individuale = P_ORE*P_SETT in cui:

P_ORE è pari a: (minor valore tra 40 e "Numero ore lavorate a settimana")/40

P_SETT è pari a: (minor valore tra 45 e "Numero settimane lavorate nell'anno")/45

numero addetti = (associazioni/ società) Numero dipendenti a tempo pieno + Numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + Numero soci o associati che prestano attività nello studio × Fattore Correttivo Associazioni

dove:

Fattore Correttivo Associazioni = P_ORE*P_SETT in cui:

P_ORE è pari a (minor valore tra 40 e "Numero ore lavorate a settimana" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio")/40

P_SETT è pari a (minor valore tra 45 e "Numero settimane lavorate nell'anno" / "Numero soci o associati che prestano attività nello studio")/45

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di compenso, le aree territoriali[6] sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "numero giornate lavorate"[7]. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "numero giornate lavorate".

Per l'attività professionale svolta in forma individuale è stata utilizzata nell'analisi anche la variabile "*età professionale*", per rappresentare l'esperienza e le competenze del professionista. Tale variabile, se significativa, è stata utilizzata, nella stima del compenso di riferimento, come correttivo da applicare al coefficiente della variabile "numero giornate lavorate".

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del compenso del singolo professionista sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del compenso di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni professionista viene determinato il compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale compenso è dato dalla media dei compensi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del professionista, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

---

[6] Le aree territoriali, omogenee sia a livello comunale che provinciale e regionale, sono state individuate sulla base del comune, della provincia e della regione del domicilio fiscale e sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy. Ogni variabile dummy, relativa ad una specifica area territoriale, è stata ponderata in base alla percentuale dei ricavi conseguiti nell'area territoriale stessa.

[7] La variabile "numero giornate lavorate" è pari a : (numero ore lavorate a settimana * numero settimane lavorate nell'anno) / 8.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni professionista ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A
COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

SK27U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Numero giornate lavorate	158,5052	128,8928	163,6340	145,3522	142,1743	151,3525	122,7036
Numero giornate lavorate relative al profilo professionale ricoperto/svolto dal titolare o associato: *"Analista"*	25,0216	-	-	29,4231	-	30,2955	-
Numero giornate lavorate relative al profilo professionale ricoperto/svolto dal titolare o associato: *"Installatore HDW/SW/RETI"*	-50,9260	-	-50,6073	-34,2981	-	-33,9775	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente +Spese per collaboratori coordinati e continuativi + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	1,4041	2,4683	1,7439	1,8082	1,2413	1,9181	1,9108
Consumi	2,4290	2,4662	1,5970	1,8173	4,5131	1,9878	4,5195
Altre spese	1,5470	1,7373	0,8684	1,0036	1,0921	1,0513	1,8513

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero giornate lavorate *Gruppo 2 della territorialità generale a livello comunale, provinciale, regionale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-39,1781	-	-	-29,0773	-	-41,9057	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero giornate lavorate *Gruppo 5 della territorialità generale a livello comunale, provinciale, regionale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-39,1781	-	-	-29,0773	-	-41,9057	-

CORRETTIVI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL NUMERO GIORNATE LAVORATE RELATIVO ALL'ETÀ PROFESSIONALE (*)

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Correttivo relativo al primo anno di attività	-	-	-	-19,1368	-41,9538	-22,8413	-
Correttivo relativo al primo e al secondo anno di attività	-16,8303	-	-23,1781	-	-	-	-
Correttivo relativo al secondo e al terzo anno di attività	-	-	-	-	-	-11,1572	-
Correttivo relativo ai primi quattro anni di attività	-	-	-	-	-	-	-

(*) Età professionale = Anno d'imposta di applicazione dello studio – Anno di inizio attività

– Le variabili contabili vanno espresse in euro

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK27U**

VARIABILI	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
Numero giornate lavorate	138,7237	98,1782	-	111,0056	100,8546	135,8660	142,1179
Numero giornate lavorate relative al profilo professionale ricoperto/svolto dal titolare o associato: *"Analista"*	-	-	-	-	-	-	34,3413
Numero giornate lavorate relative al profilo professionale ricoperto/svolto dal titolare o associato: *"Installatore HDW/SW/RETI"*	-	-		-	-	-	-44,7026
Spese per prestazioni di lavoro dipendente +Spese per collaboratori coordinati e continuativi + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	2,6810	1,2569	1,7229	1,4693	2,6898	1,4070	1,4862
Consumi	3,2249	2,3726	4,3033	4,8151	4,1590	1,3674	2,2221
Altre spese	0,9097	1,2688	2,6558	1,0320	2,3795	1,0198	1,1469

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero giornate lavorate *Gruppo 2 della territorialità generale a livello comunale, provinciale, regionale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-33,0045	-	-	-	-	-56,2716
Correttivo da applicare al coefficiente del Numero giornate lavorate *Gruppo 5 della territorialità generale a livello comunale, provinciale, regionale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-33,0045	-	-	-	-	-56,2716

CORRETTIVI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL NUMERO GIORNATE LAVORATE RELATIVO ALL'ETÀ PROFESSIONALE (*)

VARIABILI	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
Correttivo relativo al primo anno di attività	-	-55,1177	-	-	-	-	-24,7865
Correttivo relativo al primo e al secondo anno di attività	-	-	-	-	-	-44,3694	-
Correttivo relativo al secondo e al terzo anno di attività	-	-	-	-	-	-	-
Correttivo relativo ai primi quattro anni di attività	-51,5919	-	-	-	-	-	-

(*) Età professionale = Anno d'imposta di applicazione dello studio – Anno di inizio attività
– Le variabili contabili vanno espresse in euro

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL' ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione lavoro
- % di lavoro complessivamente prestato su base annua da soci o associati che prestano attività nello studio

QUADRO B:

- Mq unità immobiliari destinate esclusivamente all'esercizio dell'attività: - di cui destinati a CED

QUADRO F:

- Attività svolta: Sviluppo e manutenzione software – numero incarichi
- Attività svolta: Sviluppo e manutenzione software – Altri software applicativi – % compensi
- Attività svolta: Sviluppo siti (Internet, Intranet, Extranet) – numero incarichi
- Attività svolta: Sviluppo siti (Internet, Intranet, Extranet) – % compensi
- Attività svolta: Consulenza – numero incarichi
- Attività svolta: Consulenza - Studio di fattibilità – % compensi
- Attività svolta: Consulenza - Assistenza alla gestione dei progetti – % compensi
- Attività svolta: Acquisizione ed elaborazione dati – % compensi
- Attività svolta: Formazione erogata – numero incarichi
- Attività svolta: Formazione erogata – % compensi
- Attività svolta: Elaborazioni grafiche – numero incarichi
- Attività svolta: Elaborazioni grafiche – % compensi
- Attività svolta: Servizi di robotica – numero incarichi
- Attività svolta: Servizi di robotica – % compensi
- Attività svolta: Attività di sicurezza informatica – numero incarichi
- Attività svolta: Attività di sicurezza informatica – % compensi

QUADRO G:

- Tipologia clientela: Aziende di informatica
- Tipologia clientela: Imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni
- Tipologia clientela: Società
- Tipologia clientela: Enti pubblici e privati
- Numero clienti
- Specializzazione per settore: Industria
- Specializzazione per settore: Servizi
- Specializzazione per settore: Pubblica Amministrazione Locale (PAL)
- Specializzazione per settore: Istruzione/Ricerca
- Profilo professionale ricoperto/svolto dal titolare o associato: Programmatore
- Profilo professionale ricoperto/svolto dal titolare o associato: Sistemista
- Profilo professionale ricoperto/svolto dal titolare o associato: Consulente
- Profilo professionale ricoperto/svolto dal titolare o associato: Docente corsi/Formatore
- Profilo professionale ricoperto/svolto dal titolare o associato: Esperto in robotica

QUADRO I:

- Beni strumentali: Server di rete - numero

ALLEGATO 3

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SK28U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 92.31.B – Creazioni e interpretazioni nel campo della regia di spettacolo;
- 92.31.C – Creazioni e interpretazioni nel campo della recitazione.

La finalità perseguita è di determinare un "compenso/ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista o di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle attività professionali in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SK28).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 3.379. I questionari restituiti sono stati 2.286, pari al 67,6% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 599 questionari, pari al 26,2% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi/compensi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di espletamento dell'attività (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.687.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i soggetti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quindici gruppi omogenei.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Il presente studio analizza i professionisti o le imprese operanti nel campo della regia di spettacolo e nel campo della recitazione.

La suddivisione dei contribuenti in gruppi omogenei è avvenuta principalmente sulla base di:

1. modalità di espletamento dell'attività;
2. tipologia di clientela.

La suddivisione secondo la modalità di espletamento dell'attività ha portato all'evidenziazione delle figure professionali di:

- *attore*, suddiviso secondo il mezzo di comunicazione e secondo l'importanza del ruolo ricoperto in attore di teatro con ruolo da protagonista o co-protagonista (cluster 4); attore di teatro con ruolo secondario (cluster 15); attore di cinema e fiction con ruolo da protagonista o co-protagonista (cluster 9) e attore di cinema e fiction con ruolo secondario (cluster 13);
- *regista*, suddiviso secondo il mezzo di comunicazione e secondo il tipo di attività svolta in regista di spettacoli o programmi televisivi (cluster 1); regista di teatro e direzione artistica teatrale (cluster 3) e regista di fiction, spot pubblicitari, videoclip, corto e lungometraggi (cluster 7);
- *aiuto regista* (cluster 5);
- *artisti specializzati nell'attività di doppiaggio* (cluster 2);
- *autore di sceneggiature, dialoghi e soggetti* (cluster 10);
- *autore nel campo letterario, musicale e artistico* (cluster 11);

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di soggetti (cluster); in tal modo i soggetti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

- *insegnante* (cluster 12);
- *figurante, comparsa e cabarettista* (cluster 14).

La suddivisione secondo la tipologia di clientela ha portato all'evidenziazione delle figure professionali di:

- *artisti ingaggiati da case di produzione cinematografica e/o televisiva* (cluster 6);
- *artisti ingaggiati da aziende televisive e radiofoniche* (cluster 8).

L'analisi ha inoltre evidenziato:

- la forma giuridica adottata dalla quasi totalità dei soggetti è la ditta individuale; solo i cluster 3, 4, 11 e 12 si differenziano poiché la quasi totalità delle imprese è organizzata in forma societaria;
- per i professionisti non si rileva la presenza di dipendenti o collaboratori;
- le unità immobiliari destinate all'esercizio dell'attività sono di dimensioni piuttosto ridotte e spesso in uso promiscuo con l'abitazione;
- i professionisti dello studio in esame dichiarano di essere lavoratori dipendenti in circa il 7% dei casi; solo il 4% circa dei soggetti dichiara altre attività professionali e/o di impresa.

Nelle descrizioni dei cluster che seguono, salvo specifica indicazione contraria, l'espressione dei valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – REGISTA DI SPETTACOLI O PROGRAMMI TELEVISIVI

NUMEROSITÀ: 66

Gli appartenenti al cluster in esame svolgono l'attività di regista di spettacoli o programmi televisivi ricavandone mediamente il 95% dei compensi e lavorando per 200 giornate annue.

Compatibilmente con l'attività esercitata, la tipologia di clientela è costituita da aziende televisive o radiofoniche, fonte dell'89% dei compensi.

Il 29% degli appartenenti al cluster dichiara introiti derivanti dalla utilizzazione di opere di ingegno per 22.000 Euro.

CLUSTER 2 – ARTISTI SPECIALIZZATI NELL'ATTIVITA' DI DOPPIAGGIO

NUMEROSITÀ: 224

La totalità dei soggetti attribuiti al cluster dichiara di svolgere l'attività di doppiatore, ricavandone il 93% dei compensi, e di lavorare 188 giorni.

La clientela di questi professionisti dello spettacolo è costituita in larga parte da case di produzione, fonte del 44% dei compensi, seguita dalle aziende televisive e radiofoniche con il 36% dei compensi per il 34% dei soggetti.

CLUSTER 3 – REGISTA DI TEATRO E DIREZIONE ARTISTICA TEATRALE

NUMEROSITÀ: 83

La larga maggioranza degli appartenenti al cluster svolge l'attività in ambito teatrale come regista, lavorando per 60 giorni e ricavandone il 58% dei compensi/ricavi. Si riscontrano anche altre attività legate alle produzioni teatrali: il 19% dei soggetti svolge l'attività di direzione artistica di teatri ricavandone il 66% dei compensi/ricavi e il 18% scrive sceneggiature per il teatro ricavandone il 24% dei compensi/ricavi.

Il 42% dei soggetti dichiara di svolgere 41 repliche di spettacoli teatrali.

La clientela è costituita in via prevalente da Stato, Regioni, altri enti locali e altri enti pubblici (38% dei compensi/ricavi) e compagnie teatrali (32%).

Al cluster appartengono sia imprese (27% dei soggetti) che liberi professionisti. Per quanto riguarda le imprese, organizzate sotto forma societaria (in un caso su due in qualità di associazioni non riconosciute e comitati) la dimensione della struttura risulta piuttosto articolata: i locali destinati allo svolgimento dell'attività sono pari a 190 mq ed il numero di addetti è pari a 3 unità (talvolta inquadrati come dipendenti).

L'11% dei soggetti (probabilmente compagnie teatrali) percepisce finanziamenti per 36.500 Euro a qualsiasi titolo per la realizzazione di opere artistiche da enti, associazioni, fondazioni pubbliche o private.

CLUSTER 4 – ATTORE DI TEATRO CON RUOLO DI PROTAGONISTA O CO-PROTAGONISTA

NUMEROSITÀ: 155

Il cluster risulta caratterizzato dalla presenza di soggetti che svolgono l'attività di recitazione teatrale con ruolo di protagonista o co-protagonista lavorando per 121 giorni e ricavando l'83% dei compensi/ricavi.

Il 63% dei soggetti dichiara di svolgere 90 repliche di spettacoli teatrali.

Trattandosi di attori di teatro, la quasi totalità dei soggetti dichiara di lavorare per compagnie teatrali ottenendo il 63% dei compensi/ricavi. Un numero più limitato di soggetti (30%) dichiara di lavorare per case di produzione cinematografiche e/o pubblicitarie; un altro 28% per Stato, Regioni, altri enti locali e altri enti pubblici.

Il 18% degli appartenenti al cluster esercita l'attività sotto forma di impresa, la metà delle quali è organizzata come associazioni non riconosciute e comitati. Il numero di addetti operanti in tali strutture è pari a 3 unità.

CLUSTER 5 – AIUTO REGISTA

NUMEROSITÀ: 45

I soggetti attribuiti al cluster svolgono l'attività di aiuto regista principalmente in ambito teatrale (40% dei soggetti con il 94% dei compensi) e televisivo (24% con il 98%) e, con percentuali inferiori, per spot pubblicitari e videoclip, cortometraggi, lungometraggi e fiction o serie televisive.

Il numero di giornate lavorate è in media pari a 157.

La clientela è ripartita tra: case di produzione cinematografiche e/o pubblicitarie (36% dei soggetti con il 78% dei compensi), aziende televisive o radiofoniche (27% con l'84%), Stato, Regioni, altri enti locali e altri enti pubblici e compagnie teatrali (per entrambi il 22% dei soggetti con, rispettivamente, l'89% ed il 61% dei compensi).

Il 18% degli appartenenti al cluster dichiara introiti derivanti dall'utilizzazione di opere di ingegno per 54.000 Euro.

CLUSTER 6 – ARTISTI INGAGGIATI DA CASE DI PRODUZIONE CINEMATOGRAFICHE E/O PUBBLICITARIE

NUMEROSITÀ: 136

Gli appartenenti al cluster sono accomunati dall'ingaggio ottenuto presso case cinematografiche e/o pubblicitarie, fonte di quasi la metà dei compensi/ricavi. L'attività svolta da questi professionisti o imprese è varia e comprende: la recitazione in spot pubblicitari e videoclip, la recitazione in film con ruolo secondario e il doppiaggio. Si segnala altresì che il 18% dei soggetti dichiara di partecipare come ospite, relatore o giurato a spettacoli televisivi, convegni e concorsi.

Il numero di giornate lavorate è in media pari a 87.

Il 12% degli appartenenti al cluster sono imprese. Si tratta di società di capitali, enti commerciali e non in cui operano 3 addetti.

CLUSTER 7 – REGISTA DI FICTION, SPOT PUBBLICITARI, VIDEOCLIP, CORTO E LUNGOMETRAGGI

NUMEROSITÀ: 147

Il cluster è formato prevalentemente da soggetti che svolgono l'attività di regista in ambiti che non appartengono né al teatro né agli spettacoli televisivi. Si tratta infatti di registi che dirigono principalmente fiction o serie televisive (33% dei soggetti con l'82% dei compensi), lungometraggi (34% con il 68%), spot pubblicitari e videoclip (31% con il 70%) e cortometraggi (25% con il 67%).

Il numero medio di giornate lavorate nel corso dell'anno è pari a 120.

La tipologia di clientela è costituita prevalentemente da case di produzione cinematografiche e/o pubblicitarie (73% dei compensi), seguite dalle aziende televisive o radiofoniche (22% dei soggetti con il 73% dei compensi).

Il 44% degli appartenenti al cluster dichiara introiti derivanti dall'utilizzazione di opere di ingegno per 54.000 Euro; il 28% dichiara che una parte di questi compensi (16.000 Euro) si riferisce all'"Equo compenso" percepito da autori tramite la SIAE.

CLUSTER 8 – ARTISTI INGAGGIATI DA AZIENDE TELEVISIVE E RADIOFONICHE

NUMEROSITÀ: 156

Il cluster si caratterizza per la tipologia di clientela: gli artisti che vi appartengono prestano la propria attività nei confronti di aziende televisive e radiofoniche (83% dei compensi).

I professionisti in esame svolgono l'attività di presentatore di spettacoli, programmi o trasmissioni televisive (33% dei soggetti con il 58% dei compensi); attore di spot pubblicitari o videoclip (27% con il 21%); attore che lavora per aziende radiofoniche (16% con il 38%) e cabarettista per spettacoli televisivi (12% con il 47%). Il 39% dei soggetti dichiara inoltre, di partecipare come ospite, relatore o giurato a spettacoli televisivi, convegni e concorsi ricavandone il 37% dei compensi.

Il numero di giornate lavorate nel corso dell'anno è pari a 102.

Il 22% degli appartenenti al cluster dichiara introiti derivanti dall'utilizzazione di opere di ingegno per 38.500 Euro; il 17% dichiara che una parte di questi compensi (21.000 Euro) si riferisce all'"Equo compenso" percepito da autori tramite la SIAE.

Il 15% dei soggetti percepisce 63.000 Euro a titolo di proventi lordi derivanti dalla cessione di diritti di immagine.

CLUSTER 9 – ATTORE DI CINEMA E FICTION CON RUOLO DI PROTAGONISTA O CO-PROTAGONISTA

NUMEROSITÀ: 145

I soggetti appartenenti al cluster in esame esercitano la professione di attore, svolgendo la propria attività con ruolo da protagonista o co-protagonista in fiction o serie televisive (66% dei soggetti con il 73% dei compensi) lavorando per 124 giorni e in film (46% con il 59%) lavorando per 85 giorni.

Coerentemente con il tipo di attività svolta, la clientela è principalmente costituita da case di produzione cinematografiche e/o pubblicitarie (69% dei compensi) e aziende televisive o radiofoniche (52% dei soggetti con il 45% dei compensi).

Il 32% dei soggetti dichiara 59.000 Euro a titolo di proventi lordi derivanti dalla cessione di diritti di immagine.

Il 68% degli artisti infine si avvale della collaborazione di un agente.

CLUSTER 10 – AUTORI DI SCENEGGIATURE, DIALOGHI E SOGGETTI

NUMEROSITÀ: 87

Questo cluster risulta caratterizzato dalla presenza di soggetti che svolgono la professione di autore per cinema e televisione che si estrinseca nella creazione di: sceneggiature (55% dei compensi), dialoghi (26% degli appartenenti al cluster con il 72% dei compensi) e soggetti (12% con il 62%).

Il numero di giornate lavorate nel corso dell'anno è pari a 132.

La tipologia di clientela è costituita da case di produzione cinematografiche e/o pubblicitarie (49% dei compensi) e da aziende televisive e radiofoniche (44% dei soggetti con il 73% dei compensi).

Il 53% degli appartenenti al cluster dichiara introiti derivanti dall'utilizzazione di opere di ingegno per 54.000 Euro; il 35% dichiara che una parte di questi compensi (18.000 Euro) si riferisce all'"Equo compenso" percepito da autori tramite la SIAE.

CLUSTER 11 – CREAZIONI NEL CAMPO LETTERARIO, MUSICALE E ARTISTICO

NUMEROSITÀ: 69

I soggetti appartenenti al cluster dichiarano di svolgere in via prevalente "creazioni nel campo letterario, musicale e artistico" diverse dalle attività esplicitamente menzionate all'interno del questionario (87% dei compensi/ricavi). Probabilmente, appartengono a questo cluster gli "adattatori", vale a dire professionisti o imprese che adattano i dialoghi dei filmati destinati al doppiaggio, in sincronismo ritmico e labiale, dopo averli tradotti.

Il numero di giornate lavorate nel corso dell'anno è pari a 170.

La clientela di questo tipo di professionisti o imprese è rappresentata da: aziende televisive e radiofoniche (44% dei soggetti con il 60% dei compensi/ricavi), case di produzione cinematografiche e/o pubblicitarie (30% con il 70%), Stato, Regioni altri enti locali e altri enti pubblici (20% con il 67%) e compagnie teatrali (25% con il 39%).

Per i professionisti la forma giuridica adottata in via prevalente è la ditta individuale. Le imprese del cluster (19% dei casi) sono organizzate invece in forma societaria; in esse operano 4 addetti.

Il 32% degli appartenenti al cluster dichiara introiti derivanti dall'utilizzazione di opere di ingegno per circa 50.000 Euro che nel 16% dei casi sono gestiti dalla SIAE.

CLUSTER 12 – INSEGNANTE

NUMEROSITÀ: 82

Il cluster in esame è formato da soggetti che svolgono l'attività di insegnante impartendo lezioni collettive o individuali ed ottenendo il 43% dei compensi/ricavi. Il 23% dei professionisti o imprese partecipa anche a spettacoli di animazione presso scuole, centri di assistenza sociale e ospedalieri ottenendo il 49% dei compensi/ricavi.

Il numero di giornate lavorate nel corso dell'anno è pari a 101.

La clientela è formata da: scuole, palestre e centri di insegnamento pubblici e privati (32% dei compensi/ricavi), Stato, Regioni altri enti locali e altri enti pubblici (22%), case di produzione cinematografiche e/o pubblicitarie (39% dei soggetti con il 45% dei compensi/ricavi) e compagnie teatrali (32% con il 32%).

Il 15% degli appartenenti al cluster sono imprese. Si tratta di società di capitali, enti commerciali e non in cui si rileva la presenza di 3 addetti.

CLUSTER 13 – ATTORE DI CINEMA E FICTION CON RUOLO SECONDARIO

NUMEROSITÀ: 133

Questo cluster è formato da soggetti che svolgono l'attività di attore recitando in fiction e serie televisive (51% dei compensi) per 51 giorni l'anno e in film (35%) per 32 giorni, ricoprendo un ruolo secondario.

La clientela di riferimento per questo tipo di professionisti è formata in prevalenza da case di produzione cinematografiche e/o pubblicitarie (75% dei compensi) e, in misura minore, da aziende televisive e radiofoniche (27% dei soggetti con il 50% dei compensi).

Il 13% dei professionisti dichiara 19.200 Euro a titolo di proventi lordi derivanti dalla cessione di diritti di immagine.

Il 49% degli artisti infine, si avvale della collaborazione di un agente.

CLUSTER 14 – FIGURANTE, COMPARSA E CABARETTISTA

NUMEROSITÀ: 37

Al cluster in esame appartengono i professionisti dello spettacolo che svolgono l'attività come cabarettisti (33% dei compensi) lavorando per 17 giorni l'anno o come attori teatrali con ruolo di figurante, comparsa o con ruolo minore (46% dei soggetti con il 60% dei compensi) lavorando per 74 giorni l'anno. Il 24% dei soggetti dichiara di recitare in spot pubblicitari o videoclip, lavorando per 40 giorni l'anno e ricavandone il 25% dei compensi.

La clientela è variegata ed è costituita da: compagnie teatrali (43% dei soggetti con il 55% dei compensi), Stato, Regioni, altri enti locali e altri enti pubblici (38% con il 48%), case di produzione cinematografiche e/o pubblicitarie (30% con il 52%), aziende televisive e radiofoniche (32% con il 29%) e discoteche, ristoranti, pub e altri locali notturni (22% con il 40%).

CLUSTER 15 – ATTORE DI TEATRO CON RUOLO SECONDARIO

NUMEROSITÀ: 111

Il cluster risulta caratterizzato da attori di teatro che svolgono l'attività con ruolo diverso da protagonista e co-protagonista ottenendo l'81% dei compensi e lavorando per 121 giorni.

Il 59% dei soggetti dichiara di partecipare a 75 repliche di spettacoli teatrali. Coerentemente con il tipo di attività svolta, la tipologia di clientela è in larga parte formata da compagnie teatrali (77% dei compensi) e, in misura molto inferiore, da case di produzione cinematografiche e/o pubblicitarie (36% dei soggetti con il 27% dei compensi).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO/COMPENSO

Una volta suddivisi i soggetti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo e distintamente per compensi da attività di lavoro autonomo e ricavi da attività di impresa, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento del ricavo/compenso dei soggetti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo/compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra la somma del ricavo[4]/compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei contribuenti (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei soggetti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo/compenso".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[5] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori alla somma tra (ricavi e altri proventi considerati ricavi) dichiarati.

e tutti i professionisti che presentano:

- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai compensi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico delle attività in esame:

Imprese:

- ***Resa giornaliera per addetto*** = (ricavi + altri proventi considerati ricavi)/(numero addetti [6]*numero giorni di lavoro nell'anno)

Professionisti:

- ***Resa giornaliera per addetto*** = compensi derivanti dall'attività professionale o artistica - spese per collaboratori coordinati e continuativi - compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica /(numero addetti [7]* numero giorni di lavoro nell'anno)

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Nella stima della funzione di ricavo è stata utilizzata la somma tra il ricavo e gli altri proventi considerati ricavi.

[5] Costo del venduto = (Esistenze iniziali + Acquisti di merci e materie prime – Rimanenze finali).

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa;

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

[7] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (professionista che opera in forma individuale) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro;

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito e poi sono stati selezionati i soggetti che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per la resa giornaliera per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

Imprese:

- fino al 18° ventile, per il cluster 4;
- non sono stati effettuati tagli, per i cluster 3, 6, 11, 12.

Professionisti:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 4, 5, 9, 12, 13, 14, 15;
- fino al 18° ventile, per i cluster 6, 7, 8;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 10, 11;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 3.

Così definito il campione dei soggetti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo/compenso " per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo/compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo/compenso" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Per l'attività professionale svolta in forma individuale è stata utilizzata nell'analisi anche la variabile *"età professionale"*, per rappresentare l'esperienza e le competenze del professionista. Tale variabile, se significativa, è stata utilizzata, nella stima del compenso di riferimento, come correttivo alla variabile "Spese per prestazioni di lavoro dipendente + spese per collaboratori coordinati e continuativi + compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica + consumi + altre spese".

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 3.A.1 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo". Nell'allegato 3.A.2 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo/compenso del singolo soggetto sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo/compenso di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

numero addetti = (associazioni/ società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + % di lavoro prestato da soci e associati che prestano attività nello studio /100.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni soggetto ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

Per ogni soggetto viene determinato il ricavo/compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo/compenso è dato dalla media dei ricavi/compensi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del soggetto, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 3.A.1

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO: ATTIVITA' DI IMPRESA

SK28U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi + spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività di impresa	-	-	1,5885	1,6076	-
Numero giorni di lavoro nell'anno	-	-	96,2264	76,4372	-

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi + spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività di impresa	1,8629	-	-	-	-
Numero giorni di lavoro nell'anno	-	-	-	-	-

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi + spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività di impresa	1,4076	1,4704	-	-	-
Numero giorni di lavoro nell'anno	52,3789	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

ALLEGATO 3.A.2

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO: ATTIVITA' DI LAVORO AUTONOMO

SK28U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + spese per collaboratori coordinati e continuativi + compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica + consumi + altre spese (COSTI E SPESE)	3,1926	2,9900	3,4742	3,8814	3,3033
Numero giorni di lavoro nell'anno	104,8303	111,9719	104,0732	91,2685	87,7487

CORRETTIVI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DELLA VARIABILE COSTI E SPESE RELATIVO ALL'ETÀ PROFESSIONALE(*)

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Correttivo relativo all'età professionale inferiore o uguale a 3 anni	-	-	-	-	-
Correttivo relativo all'età professionale inferiore o uguale a 5 anni	-	-	-	-1,0959	-
Correttivo relativo all'età professionale inferiore o uguale a 6 anni	-	-	-	-	-
Correttivo relativo all'età professionale inferiore o uguale a 7 anni	-	-1,0362	-	-	-
Correttivo relativo all'età professionale inferiore o uguale a 9 anni	-	-	-	-	-

(*) Età professionale = Anno d'imposta di applicazione dello studio – Anno di inizio attività

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK28U**

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + spese per collaboratori coordinati e continuativi + compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica + consumi + altre spese (COSTI E SPESE)	4,1203	3,2272	4,6177	4,7876	4,7018
Numero giorni di lavoro nell'anno	62,3699	96,9041	97,1980	114,3452	74,7683

CORRETTIVI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DELLA VARIABILE COSTI E SPESE RELATIVO ALL'ETÀ PROFESSIONALE(*)

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Correttivo relativo all'età professionale inferiore o uguale a 3 anni	-	-	-	-	-
Correttivo relativo all'età professionale inferiore o uguale a 5 anni	-	-	-2,4942	-0,7106	-
Correttivo relativo all'età professionale inferiore o uguale a 6 anni	-	-	-	-	-
Correttivo relativo all'età professionale inferiore o uguale a 7 anni	-1,4456	-1,1669	-	-	-
Correttivo relativo all'età professionale inferiore o uguale a 9 anni	-	-	-	-	-1,5861

(*) Età professionale = Anno d'imposta di applicazione dello studio – Anno di inizio attività

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK28U**

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + spese per collaboratori coordinati e continuativi + compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica + consumi + altre spese (COSTI E SPESE)	2,6693	3,9197	4,2897	2,6899	3,8464
Numero giorni di lavoro nell'anno	88,8338	74,8475	103,2144	83,2179	85,2292

CORRETTIVI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DELLA VARIABILE COSTI E SPESE RELATIVO ALL'ETÀ PROFESSIONALE(*)

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Correttivo relativo all'età professionale inferiore o uguale a 3 anni	-	-	-	-	-1,5290
Correttivo relativo all'età professionale inferiore o uguale a 5 anni	-	-	-0,9561	-	-
Correttivo relativo all'età professionale inferiore o uguale a 6 anni	-	-1,9484	-	-	-
Correttivo relativo all'età professionale inferiore o uguale a 7 anni	-	-	-	-	-
Correttivo relativo all'età professionale inferiore o uguale a 9 anni	-	-	-	-	-

(*) Età professionale = Anno d'imposta di applicazione dello studio – Anno di inizio attività

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro

QUADRO B:
- Unità immobiliari destinate all'esercizio delle attività: Mq unità immobiliari destinate esclusivamente all'esercizio dell'attività

QUADRO F:
- Modalità di espletamento dell'attività: Direzione artistica di teatri – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Regia di spettacoli teatrali – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Regia di spettacoli teatrali – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Aiuto regia o assistenza alla regia di spettacoli teatrali – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Aiuto regia o assistenza alla regia di spettacoli teatrali – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Recitazione teatrale con ruolo di protagonista o co-protagonista – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Recitazione teatrale con ruolo di protagonista o co-protagonista – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Recitazione teatrale come attore con ruolo diverso da protagonista o co-protagonista – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Recitazione teatrale con ruolo di figurante, comparsa, o ruolo minore teatrale – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Recitazione teatrale con ruolo di figurante, comparsa, o ruolo minore teatrale – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Cabaret e battute – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Cabaret e battute – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Sceneggiature – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Sceneggiature – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Regia di spot pubblicitari e video clip – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Regia di spot pubblicitari e video clip – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Aiuto regia o assistenza alla regia di spot pubblicitari e videoclip – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Aiuto regia o assistenza alla regia di spot pubblicitari e videoclip – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Regia di film o documentari cortometraggi – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Regia di film o documentari cortometraggi – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Aiuto regia o assistenza alla regia di film o documentari cortometraggi – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Aiuto regia o assistenza alla regia di film o documentari cortometraggi – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Regia di film o documentari lungometraggi – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Regia di film o documentari lungometraggi – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Aiuto regia o assistenza alla regia di film o documentari lungometraggi – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Aiuto regia o assistenza alla regia di film o documentari lungometraggi – % sui compensi / ricavi

- Modalità di espletamento dell'attività: Regia di fiction e serie televisive – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Regia di fiction e serie televisive – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Aiuto regia o assistenza alla regia di fiction e serie televisive – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Aiuto regia o assistenza alla regia di fiction e serie televisive – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Regia di spettacoli o programmi televisivi – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Regia di spettacoli o programmi televisivi – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Aiuto regia o assistenza alla regia di spettacoli o programmi televisivi – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Aiuto regia o assistenza alla regia di spettacoli o programmi televisivi – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Recitazione in film con ruolo di protagonista o co-protagonista – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Recitazione in fiction e serie televisive come attore con ruolo di protagonista o co-protagonista – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Recitazione in film come attore con ruolo secondario – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Recitazione in fiction e serie televisive come attore con ruolo secondario – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Presentazione di spettacoli, programmi, o trasmissioni televisive – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Sceneggiature e dialoghi – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Sceneggiature e dialoghi – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Soggettista – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Soggettista – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Dialoghista – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Dialoghista – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Doppiaggio – Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Doppiaggio – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Partecipazione a spettacoli di animazione presso villaggi turistici, residence, alberghi, campeggi e altre strutture ricettive – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Partecipazione a spettacoli di animazione presso scuole, centri di assistenza sociale ed ospedalieri – % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Insegnamento, docenza o lezioni collettive o individuali - Numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Insegnamento, docenza o lezioni collettive o individuali - % sui compensi / ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Creazioni nel campo letterario, musicale e artistico in genere non comprese nei righi precedenti - numero giorni
- Modalità di espletamento dell'attività: Creazioni nel campo letterario, musicale e artistico in genere non comprese nei righi precedenti - % sui compensi / ricavi

QUADRO G:

- Tipologia della clientela: Compagnie teatrali
- Tipologia della clientela: Aziende televisive e radiofoniche
- Tipologia della clientela: Scuole, palestre e centri di insegnamento pubblici o privati
- Tipologia della clientela: Stato, Regioni, altri enti locali e altri enti pubblici
- Elementi contabili specifici: Proventi lordi derivanti da cessione di diritti di immagine

04A03197

GIANFRANCO TATOZZI, *direttore* FRANCESCO NOCITA, *redattore*

(G403045/1) Roma, 2004 - Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato S.p.A. - S.

ISTITUTO POLIGRAFICO E ZECCA DELLO STATO

LIBRERIE CONCESSIONARIE PRESSO LE QUALI È IN VENDITA LA GAZZETTA UFFICIALE

cap	località	libreria	indirizzo	pref.	tel.	fax
95024	**ACIREALE (CT)**	CARTOLIBRERIA LEGISLATIVA S.G.C. ESSEGICI	Via Caronda, 8-10	095	7647982	7647982
00041	**ALBANO LAZIALE (RM)**	LIBRERIA CARACUZZO	Corso Matteotti, 201	06	9320073	93260286
60121	**ANCONA**	LIBRERIA FOGOLA	Piazza Cavour, 4-5-6	071	2074606	2060205
84012	**ANGRI (SA)**	CARTOLIBRERIA AMATO	Via dei Goti, 4	081	5132708	5132708
04011	**APRILIA (LT)**	CARTOLERIA SNIDARO	Via G. Verdi, 7	06	9258038	9258038
52100	**AREZZO**	LIBRERIA PELLEGRINI	Piazza S. Francesco, 7	0575	22722	352986
83100	**AVELLINO**	LIBRERIA PIROLA MAGGIOLI	Via Matteotti, 30/32	0825	30597	248957
81031	**AVERSA (CE)**	LIBRERIA CLA.ROS	Via L. Da Vinci, 18	081	8902431	8902431
70124	**BARI**	CARTOLIBRERIA QUINTILIANO	Via Arcidiacono Giovanni, 9	080	5042665	5610818
70122	**BARI**	LIBRERIA BRAIN STORMING	Via Nicolai, 10	080	5212845	5212845
70121	**BARI**	LIBRERIA UNIVERSITÀ E PROFESSIONI	Via Crisanzio, 16	080	5212142	5243613
13900	**BIELLA**	LIBRERIA GIOVANNACCI	Via Italia, 14	015	2522313	34983
40132	**BOLOGNA**	LIBRERIA GIURIDICA EDINFORM	Via Ercole Nani, 2/A	051	4218740	4210565
40124	**BOLOGNA**	LIBRERIA GIURIDICA - LE NOVITÀ DEL DIRITTO	Via delle Tovaglie, 35/A	051	3399048	3394340
20091	**BRESSO (MI)**	CARTOLIBRERIA CORRIDONI	Via Corridoni, 11	02	66501325	66501325
21052	**BUSTO ARSIZIO (VA)**	CARTOLIBRERIA CENTRALE BORAGNO	Via Milano, 4	0331	626752	626752
93100	**CALTANISETTA**	LIBRERIA SCIASCIA	Corso Umberto I, 111	0934	21946	551366
91022	**CASTELVETRANO (TP)**	CARTOLIBRERIA MAROTTA & CALIA	Via Q. Sella, 106/108	0924	45714	45714
95128	**CATANIA**	CARTOLIBRERIA LEGISLATIVA S.G.C. ESSEGICI	Via F. Riso, 56/60	095	430590	508529
88100	**CATANZARO**	LIBRERIA NISTICÒ	Via A. Daniele, 27	0961	725811	725811
66100	**CHIETI**	LIBRERIA PIROLA MAGGIOLI	Via Asinio Herio, 21	0871	330261	322070
22100	**COMO**	LIBRERIA GIURIDICA BERNASCONI - DECA	Via Mentana, 15	031	262324	262324
87100	**COSENZA**	LIBRERIA DOMUS	Via Monte Santo, 70/A	0984	23110	23110
50129	**FIRENZE**	LIBRERIA PIROLA già ETRURIA	Via Cavour 44-46/R	055	2396320	288909
71100	**FOGGIA**	LIBRERIA PATIERNO	Via Dante, 21	0881	722064	722064
06034	**FOLIGNO (PG)**	LIBRERIA LUNA	Via Gramsci, 41	0742	344968	344968
03100	**FROSINONE**	L'EDICOLA	Via Tiburtina, 224	0775	270161	270161
16121	**GENOVA**	LIBRERIA GIURIDICA	Galleria E. Martino, 9	010	565178	5705693
95014	**GIARRE (CT)**	LIBRERIA LA SEÑORITA	Via Trieste angolo Corso Europa	095	7799877	7799877
73100	**LECCE**	LIBRERIA LECCE SPAZIO VIVO	Via Palmieri, 30	0832	241131	303057
74015	**MARTINA FRANCA (TA)**	TUTTOUFFICIO	Via C. Battisti, 14/20	080	4839784	4839785
98122	**MESSINA**	LIBRERIA PIROLA MESSINA	Corso Cavour, 55	090	710487	662174
20100	**MILANO**	LIBRERIA CONCESSIONARIA I.P.Z.S.	Galleria Vitt. Emanuele II, 11/15	02	865236	863684
20121	**MILANO**	FOROBONAPARTE	Foro Buonaparte, 53	02	8635971	874420
70056	**MOLFETTA (BA)**	LIBRERIA IL GHIGNO	Via Campanella, 24	080	3971365	3971365

Segue: **LIBRERIE CONCESSIONARIE PRESSO LE QUALI È IN VENDITA LA GAZZETTA UFFICIALE**

cap	località	libreria	indirizzo	pref.	tel.	fax
80139	**NAPOLI**	LIBRERIA MAJOLO PAOLO	Via C. Muzy, 7	081	282543	269898
80134	**NAPOLI**	LIBRERIA LEGISLATIVA MAJOLO	Via Tommaso Caravita, 30	081	5800765	5521954
84014	**NOCERA INF. (SA)**	LIBRERIA LEGISLATIVA CRISCUOLO	Via Fava, 51	081	5177752	5152270
28100	**NOVARA**	EDIZIONI PIROLA E MODULISTICA	Via Costa, 32/34	0321	626764	626764
35122	**PADOVA**	LIBRERIA DIEGO VALERI	Via dell'Arco, 9	049	8760011	659723
90138	**PALERMO**	LA LIBRERIA DEL TRIBUNALE	P.za V.E. Orlando, 44/45	091	6118225	552172
90138	**PALERMO**	LIBRERIA S.F. FLACCOVIO	Piazza E. Orlando, 15/19	091	334323	6112750
90128	**PALERMO**	LIBRERIA S.F. FLACCOVIO	Via Ruggero Settimo, 37	091	589442	331992
90145	**PALERMO**	LIBRERIA COMMISSIONARIA G. CICALA INGUAGGIATO	Via Galileo Galilei, 9	091	6828169	6822577
90133	**PALERMO**	LIBRERIA FORENSE	Via Maqueda, 185	091	6168475	6172483
43100	**PARMA**	LIBRERIA MAIOLI	Via Farini, 34/D	0521	286226	284922
06121	**PERUGIA**	LIBRERIA NATALE SIMONELLI	Corso Vannucci, 82	075	5723744	5734310
29100	**PIACENZA**	NUOVA TIPOGRAFIA DEL MAINO	Via Quattro Novembre, 160	0523	452342	461203
59100	**PRATO**	LIBRERIA CARTOLERIA GORI	Via Ricasoli, 26	0574	22061	610353
00192	**ROMA**	LIBRERIA DE MIRANDA	Viale G. Cesare, 51/E/F/G	06	3213303	3216695
00195	**ROMA**	COMMISSIONARIA CIAMPI	Viale Carso, 55-57	06	37514396	37353442
00161	**ROMA**	L'UNIVERSITARIA	Viale Ippocrate, 99	06	4441229	4450613
00187	**ROMA**	LIBRERIA GODEL	Via Poli, 46	06	6798716	6790331
00187	**ROMA**	STAMPERIA REALE DI ROMA	Via Due Macelli, 12	06	6793268	69940034
45100	**ROVIGO**	CARTOLIBRERIA PAVANELLO	Piazza Vittorio Emanuele, 2	0425	24056	24056
63039	**SAN BENEDETTO D/T (AP)**	LIBRERIA LA BIBLIOFILA	Via Ugo Bassi, 38	0735	587513	576134
07100	**SASSARI**	MESSAGGERIE SARDE LIBRI & COSE	Piazza Castello, 11	079	230028	238183
96100	**SIRACUSA**	LA LIBRERIA	Piazza Euripide, 22	0931	22706	22706
10122	**TORINO**	LIBRERIA GIURIDICA	Via S. Agostino, 8	011	4367076	4367076
21100	**VARESE**	LIBRERIA PIROLA	Via Albuzzi, 8	0332	231386	830762
37122	**VERONA**	LIBRERIA L.E.G.I.S.	Via Pallone 20/c	045	594687	8048718
36100	**VICENZA**	LIBRERIA GALLA 1880	Viale Roma, 14	0444	225225	225238

MODALITÀ PER LA VENDITA

La «Gazzetta Ufficiale» e tutte le altre pubblicazioni ufficiali sono in vendita al pubblico:

— **presso l'Agenzia dell'Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato in ROMA: piazza G. Verdi, 10 - ☎ 06 85082147;**

— **presso le Librerie concessionarie indicate.**

Le richieste per corrispondenza devono essere inviate all'Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato - Gestione Gazzetta Ufficiale - Piazza G. Verdi, 10 - 00100 Roma, versando l'importo, maggiorato delle spese di spedizione, a mezzo del c/c postale **n. 16716029.**

Le inserzioni, come da norme riportate nella testata della parte seconda, si ricevono con pagamento anticipato, presso le agenzie in Roma e presso le librerie concessionarie.

Per informazioni, prenotazioni o reclami attinenti agli abbonamenti oppure alla vendita della *Gazzetta Ufficiale* bisogna rivolgersi direttamente all'Amministrazione, presso l'Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato - Piazza G. Verdi, 10 - 00100 ROMA

Gazzetta Ufficiale Abbonamenti	Vendite	Ufficio inserzioni	Numero verde
☎ 800-864035 - Fax 06-85082520	☎ 800-864035 - Fax 06-85084117	☎ 800-864035 - Fax 06-85082242	☎ 800-864035

GAZZETTA UFFICIALE
DELLA REPUBBLICA ITALIANA

CANONI DI ABBONAMENTO ANNO 2004 (*)

Ministero dell'Economia e delle Finanze - *Decreto 24 dicembre 2003* (G.U. *n. 36 del 13 febbraio 2004)*

GAZZETTA UFFICIALE - PARTE I (legislativa)

			CANONE DI ABBONAMENTO	
Tipo A	Abbonamento ai fascicoli della serie generale, inclusi tutti i supplementi ordinari:			
	(di cui spese di spedizione € 219,04)	- annuale	€	**397,47**
	(di cui spese di spedizione € 109,52)	- semestrale	€	**217,24**
Tipo A1	Abbonamento ai fascicoli della serie generale, inclusi i soli supplementi ordinari contenenti i provvedimenti legislativi:			
	(di cui spese di spedizione € 108,57)	- annuale	€	**284,65**
	(di cui spese di spedizione € 54,28)	- semestrale	€	**154,32**
Tipo B	Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata agli atti dei giudizi davanti alla Corte Costituzionale:			
	(di cui spese di spedizione € 19,29)	- annuale	€	**67,12**
	(di cui spese di spedizione € 9,64)	- semestrale	€	**42,06**
Tipo C	Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata agli atti della CE:			
	(di cui spese di spedizione € 41,27)	- annuale	€	**166,66**
	(di cui spese di spedizione € 20,63)	- semestrale	€	**90,83**
Tipo D	Abbonamento ai fascicoli della serie destinata alle leggi e regolamenti regionali:			
	(di cui spese di spedizione € 15,31)	- annuale	€	**64,03**
	(di cui spese di spedizione € 7,65)	- semestrale	€	**39,01**
Tipo E	Abbonamento ai fascicoli della serie speciale destinata ai concorsi indetti dallo Stato e dalle altre pubbliche amministrazioni:			
	(di cui spese di spedizione € 50,02)	- annuale	€	**166,38**
	(di cui spese di spedizione € 25,01)	- semestrale	€	**89,19**
Tipo F	Abbonamento ai fascicoli della serie generale, inclusi tutti i supplementi ordinari, ed ai fascicoli delle quattro serie speciali:			
	(di cui spese di spedizione € 344,93)	- annuale	€	**776,66**
	(di cui spese di spedizione € 172,46)	- semestrale	€	**411,33**
Tipo F1	Abbonamento ai fascicoli della serie generale inclusi i supplementi ordinari con i provvedimenti legislativi e ai fascicoli delle quattro serie speciali:			
	(di cui spese di spedizione € 234,45)	- annuale	€	**650,83**
	(di cui spese di spedizione € 117,22)	- semestrale	€	**340,41**

N.B.: L'abbonamento alla GURI tipo A, A1, F, F1 comprende gli indici mensili
Integrando con la somma di € **80,00** *il versamento relativo al tipo di abbonamento alla* Gazzetta Ufficiale - *parte prima - prescelto, si riceverà anche l'Indice Repertorio Annuale Cronologico per materie anno 2004.*

BOLLETTINO DELLE ESTRAZIONI

Abbonamento annuo (incluse spese di spedizione) € **86,00**

CONTO RIASSUNTIVO DEL TESORO

Abbonamento annuo (incluse spese di spedizione) € **55,00**

PREZZI DI VENDITA A FASCICOLI
(Oltre le spese di spedizione)

Prezzi di vendita:		
serie generale	€	0,77
serie speciali (escluso concorsi), ogni 16 pagine o frazione	€	0,80
fascicolo serie speciale, *concorsi,* prezzo unico	€	1,50
supplementi (ordinari e straordinari), ogni 16 pagine o frazione	€	0,80
fascicolo Bollettino Estrazioni, ogni 16 pagine o frazione	€	0,80
fascicolo Conto Riassuntivo del Tesoro, prezzo unico	€	5,00

I.V.A. 4% a carico dell'Editore

GAZZETTA UFFICIALE - PARTE II (inserzioni)

Abbonamento annuo *(di cui spese di spedizione € 120,00)*		€	**318,00**
Abbonamento semestrale *(di cui spese di spedizione € 60,00)*		€	**183,50**
Prezzo di vendita di un fascicolo, ogni 16 pagine o frazione (oltre le spese di spedizione)	€ 0,85		

I.V.A. 20% inclusa

RACCOLTA UFFICIALE DEGLI ATTI NORMATIVI

Abbonamento annuo		€	**188,00**
Abbonamento annuo per regioni, province e comuni		€	**175,00**
Volume separato (oltre le spese di spedizione)	€ 17,50		

I.V.A. 4% a carico dell'Editore

Per l'estero i prezzi di vendita, in abbonamento ed a fascicoli separati, anche per le annate arretrate, compresi i fascicoli dei supplementi ordinari e straordinari, devono intendersi raddoppiati. Per il territorio nazionale i prezzi di vendita dei fascicoli separati, compresi i supplementi ordinari e straordinari, relativi ad anni precedenti, devono intendersi raddoppiati. Per intere annate è raddoppiato il prezzo dell'abbonamento in corso. Le spese di spedizione relative alle richieste di invio per corrispondenza di singoli fascicoli, vengono stabilite, di volta in volta, in base alle copie richieste.

N.B. - Gli abbonamenti annui decorrono dal 1° gennaio al 31 dicembre, i semestrali dal 1° gennaio al 30 giugno e dal 1° luglio al 31 dicembre.

Restano confermati gli sconti in uso applicati ai soli costi di abbonamento

ABBONAMENTI UFFICI STATALI
Resta confermata la riduzione del 52% applicata sul solo costo di abbonamento

* tariffe postali di cui al Decreto 13 novembre 2002 (G.U. n. 289/2002) e D.P.C.M. 27 novembre 2002 n. 294 (G.U. 1/2003) per soggetti iscritti al R.O.C.